Über Gestehungskosten im Buchdruckgewerbe.

Studien
zur Preisgestaltung im deutschen Buchgewerbe und Buchhandel sowie in der Papiermacherei, besonders von 1890 bis 1910.

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde einer hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Großhzgl. Bad. Albert-Ludwigs-Universität Freiburg i. B.

vorgelegt von

Theodor Francken.

Altenburg, S.-A. 1912.

Dekan und Referent:
Herr Professor Dr. K. Diehl.

Diese Abhandlung erscheint im Buchhandel bei Duncker & Humblot in Leipzig als Band 142, I der Schriften des Vereins für Sozialpolitik.

Über Gestehungskosten im Buchdruckgewerbe.

Studien
zur Preisgestaltung im deutschen Buchgewerbe
und Buchhandel sowie in der Papiermacherei,
besonders von 1890 bis 1910.

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde einer hohen
Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Großhzgl. Bad. Albert-Ludwigs-Universität
Freiburg i. B.

vorgelegt von
Theodor Francken.

Altenburg, S.-A. 1912.

Lebenslauf:

Der Verfasser ist geboren am 8. Februar 1889 zu Düsseldorf, besuchte die katholische Volksschule in Ratingen, absolvierte das humanistische Gymnasium in Feldkirch und studierte auf den Universitäten zu Münster i. W., Berlin und Freiburg i. B., wo er am 19. Februar 1912 promovierte.

Über
Gestehungskosten im Buchdruckgewerbe
(mit Einschluß des Buchhandels und der Papiermacherei).

Von

Dr. rer. pol. Theodor Francken.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Einleitung: Anlaß und Methode dieser Untersuchung 7

Erster Abschnitt: **Die Grundkosten.**

Erstes Kapitel: Die Arbeitsstoffe 9

§ 1. Das Papier 9

§ 2. Die Hilfsstoffe des Druckgewerbes außer Papier 19

Zweites Kapitel: „Herstellungs"-Löhne 22

§ 3. Der deutsche Druckereilohntarif 22

§ 4. Lohnhöhe und Arbeitszeit 27

§ 5. Die Teuerung als Ursache der Lohnerhöhung und ihre Äußerung im einzelnen Betrieb und im Auslande 36

Drittes Kapitel: Die übrigen Grundkosten 49

§ 6. Arbeiterversicherungskosten und ordentliche Abschreibungen . . . 49

Zweiter Abschnitt: **Die Ergänzungskosten.**

§ 7. Begriffliches und Allgemeines 57

§ 8. Die Generalunkosten 58

§ 9. Veränderungen innerhalb der Ergänzungskosten selbst (technischer Fortschritt) 63

Dritter Abschnitt: **Die Warenabsatzkosten.**

§ 10. Begriffliches und Allgemeines 72

§ 11. Der Preistarif 76

§ 12. Mittel zur Stabilisierung und Erweiterung des Absatzmarktes . 82

Vierter Abschnitt: **Der Aufschlag.**

§ 13. Begriffliches und Allgemeines 85

§ 14. Angebot und Nachfrage 86

§ 15. Der Aufschlag des Buchhandels 93

Schluß: Ergebnisse dieser Untersuchung 106

Literaturnachweis.

Bei der Aktualität des vorliegenden Themas resultiert das Material größtenteils aus Zeitungen, Zeitschriften, Jahresberichten und Anfragen bei den Arbeitgeber- und -nehmer-Organisationen sowie den tariflichen Instanzen; auch wurden eigene Erfahrungen zugrunde gelegt.

Besonders reichhaltiges Material enthalten folgende Zeitschriften: Korrespondent für Deutschlands Buchdrucker — Zeitschrift für Deutschlands Buchdrucker — Buchhändler-Börsenblatt — Buchhändlerzeitung — Buchdruckerzeitung — Papier-Zeitung — Papierfabrikant — Papiermarkt — Buchdruckerwoche — Klimsch's Allgemeiner Anzeiger — Mäsers Typographische Jahrbücher.

Ebenso wurde das Reichsarbeitsblatt — Technik und Wirtschaft — Der Handelsteil der Frankfurter Zeitung, des Berliner Tageblatts und der Kölnischen Volkszeitung benutzt.

Ferner wurde Material entnommen den Publikationen des Reichsstatistischen Amtes — des Buchdrucker-Tarifamtes — der Berufsgenossenschaft Deutscher Buchdrucker — des Internationalen Buchdruckersekretariats — der Vereinigung für die Zollfragen der Papier verarbeitenden Industrie und des Papierhandels — der Geschäftsstelle des Buchhändler-Börsenvereins und des Verlegervereins und des Schutzverbandes Deutscher Schriftsteller.

Des weiteren wurde folgende Literatur zugrunde gelegt:

E. Baensch: Neuerungen in der Tarifgemeinschaft der deutschen Buchdrucker. Karlsruhe 1908 (Braun).

Beschlüsse der ersten Nationalbuchdruckerversammlung zu Mainz 1848. Flensburg 1898.

F. E. Beyer: Die volkswirtschaftliche und sozialpolitische Bedeutung der Einführung der Setzmaschine im Buchdruckgewerbe. Karlsruhe 1910 (Braun).

H. Bonikowski: Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland. Jena 1907 (Fischer).

Das deutsche Buchdruckgewerbe, Denkschrift des Buchdruckervereins. Leipzig 1908.

K. Bücher: Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Leipzig 1903 (Teubner).

Antwort darauf: Theorie und Praxis. Herausgegeben von den buchhändlerischen Kreis- und Ortsvereinen. Leipzig 1903.

K. Diehl: Die sozialpolitische Bedeutung des technischen Fortschritts (Conrads Jhrb. III. 36. Bd. 1908).

Faulmann: Illustrierte Geschichte der Buchdruckerkunst, Leipzig 1882.

G. Fischer: Grundzüge der Organisation des deutschen Buchhandels. Jena 1903 (Fischer).

S. Fischer: Das 25. Jahr, Jubiläumsschrift. Berlin 1911 (Fischer).
Focke-Hermelink und andere: Das Buchgewerbe und die Kultur, 6 Vorträge. Leipzig 1907 (Teubner).
W. de Gruyter: Zur Reform des Buchdruckpreistarifs. Berlin 1910 (Reimer).
Handwörterbuch der Staatswissenschaften: Die einschlägigen Artikel.
A. Heller: Das Buchdruckgewerbe, wirtschaftliche Bedeutung seiner technischen Entwicklung. München 1911 (Nationalverein).
P. Klemm: Handbuch der Papierkunde. Leipzig 1910 (Grieben).
Klimsch, Jahrbuch: Technische Abhandlungen und Berichte über Neuheiten aus dem Gesamtgebiete der graphischen Künste. Bd. 1—10. Frankfurt a. M. 1901—1910.
Kontradiktatorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Abteilungen Druckpapier und Buchhandel. Berlin (Siemenroth).
F. Krais: Das moderne Buch. (Band 3 der graphischen Künste der Gegenwart.) Stuttgart 1911.
—, Geschäftsgebräuche im deutschen Buchdruckgewerbe. Leipzig 1903 (Buchdruckerverein).
F. Krawany: Internationale Papierstatistik. Wien 1910.
R. Liefmann: Der deutsche Buchhandel in der Kartellenquete nebst Untersuchung über seine Organisation und voraussichtliche Weiterbildung (Jhrb. f. Nö. und St. 1904).
E. Morgenstern: Tarif und Lohn im deutschen Buchdruckgewerbe. Berlin 1905.
F. von Myrbach: Über Teuerung. Wien 1910.
M. Paschke: Der deutsche Buchdruckpreistarif (2 Broschüren).
Erwiderung des deutschen Buchdruckervereins hierauf. Leipzig 1909/10.
Paschke und Rath: Lehrbuch des deutschen Buchhandels (2 Bände). Leipzig 1908.
H. Rauert: Ausbau und Leistungen der Tarifgemeinschaft der deutschen Buchdrucker. Sorau N. L. 1910 (Rauert & Pittius).
Rexhäuser: Zur Geschichte des Verbandes der deutschen Buchdrucker. Berlin 1900.
Th. Petermann: Der deutsche Buchhandel und seine Abnehmer. Dresden 1906.
E. von Philipowic: Grundriß der politischen Ökonomie (besonders III, über Wert- und Preiswesen). Tübingen 1911 (Mohr).
P. von Salvisberg: Preiskartell des deutschen Buchhandels und Hochschulen. München 1904 (Akademischer Verlag).
F. Salzmann: Die Papierindustrie. Berlin 1911 (Siemenroth).
F. Schulze: Geschichte der Firma B. G. Teubner. Leipzig 1911 (Teubner).
G. von Schulze-Gaevernitz: Zum sozialen Frieden. Leipzig 1890.
Tarife: Deutscher Buchdruckertarif nebst Kommentar von 1912, von 1908, von 1902 und frühere. — Österreichischer Buchdruckertarif von 1905. — Schweizerischer Buchdruckertarif von 1907.
A. W. Unger: Wie ein Buch entsteht. Leipzig 1908 (Teubner).
Verkaufsordnung für den Verkehr des deutschen Buchhandels mit dem Publikum. Leipzig 1909. — Der buchhändlerische Verkehr über Leipzig 1904 und 1910.
O. von Zwiedineck: Die Einkommensgestaltung als Geldwertbestimmungsgrund (Schmollers Jahrbuch XXXIII. 1).

Einleitung.

Anlaß und Methode dieser Untersuchung.

Veranlaßt ist diese Studie durch den Antrag auf „Schriftenpublikation über die Gestaltung der Waren- und Geldpreise in den letzten 20 Jahren", den Prof. F. Eulenburg Pfingsten 1910 in der Ausschußsitzung des Vereins für Sozialpolitik in Dresden gestellt hat.

Es soll hier die Preisentwicklung eines einzelnen Industrieproduktes, nämlich des Druckerzeugnisses, untersucht werden, wobei von den mannigfachen Arten der Druckerzeugnisse, wie Buch, Zeitung, Plakat, Illustration usw. in erster Linie nur das Buch in Betracht gezogen und den übrigen Erzeugnissen nur in zweiter Linie Beachtung geschenkt wird; erweitert soll das Thema durch Einbeziehung des Buchhandels werden.

Will man Untersuchungen über Preisgestaltung anstellen, so erhebt sich zunächst die Frage, aus welchen Faktoren sich der Preis zusammensetzt. Selbstredend kann bezüglich dieser Frage hier nicht beabsichtigt werden, sich mit den verschiedenen sogenannten Wert- und Preistheorien kritisch auseinanderzusetzen oder auch nur die eigene Auffassung eingehender zu begründen; vielmehr muß es für die Zwecke dieser Studien genügen, wenn ihre Ausgangspunkte klar bezeichnet sind.

Während der Marktpreis als der Ausgleich der Interessengegensätze der Produzenten und Konsumenten aufzufassen ist, also im wesentlichen von Angebot und Nachfrage beherrscht wird, zerlegt sich vom Standpunkte des Produzenten der Preis einer Ware in die sogenannten Selbstkosten, ohne deren Deckung eine wirtschaftliche Produktion unmöglich ist, und den sogenannten Aufschlag, der den Gewinn im engeren Sinne und die sogenannte Risikoprämie umfaßt. Muß der Konsument und Einkäufer, für den der Grad seines Bedürfnisses und die Brauchbarkeit der Ware für seine Zwecke die obere Grenze des Preises abgibt, naturgemäß auf möglichst niedrigen Preis bedacht sein, so wird umgekehrt der Produzent und Verkäufer durch sein entgegengesetztes Interesse dahin gedrängt, auf die Selbstkosten einen möglichst hohen, mit Erfolg durchsetzbaren Aufschlag zu machen.

In Anlehnung an ein von Emil Schiff[1] entworfenes Preiszerlegungsschema, soll der weiteren Betrachtung die folgende Einteilung zugrunde gelegt werden:

- **Preis**
  - **Selbstkosten**
    - **Herstellungskosten**
      - **Grundkosten**
        - Arbeitsstoffe mit Fracht, Verpackung, Anfuhr, Zoll
        - Herstellungslöhne mit Arbeiterversicherungskosten
        - ordentliche Abschreibungen für Abnutzung und Altern der Fabrikanlagen
      - **Ergänzungskosten**
        - Betriebsleitung (Gehälter, Löhne, Bureauunkosten)
        - Raumkosten
        - feste Schuldzinsen für Fabrikkapitalien
        - Kosten für Kraft, Licht, Heizung, Lüftung, Reinigung, Pförtner, Wächter
        - Unterhaltung d. Fabrikanlagen (Instandhaltung, Ausbesserungen)
        - Lagern und Bewegen von Stoffen und Stücken
        - Versicherungsgebühren für Feuer usw.
        - Steuern (die Fabrik betreffend)
        - Versicherungsunkosten für Angestellte und (sogenannte unproduktive) Arbeiter
    - **Warenabsatzkosten**
      - Geschäftsführung und Verwaltung (Gehälter, Löhne, gewährleistete Gewinnanteile, Unkosten)
      - ordentliche Abschreibungen und Unterhaltungskosten für Geschäftsanlagen (Verwaltungsgebäude, Inventar usw.)
      - feste Schuldzinsen für Geschäftskapitalien
      - Raumkosten mit Licht, Heizung, Kraftverbrauch (Aufzüge, Lüftung)
      - werbende Unkosten (Reisende, Anzeigen, Vermittelungsgebühren)
      - Lagern und Freilieferung von Verkaufswaren
      - Versicherungskosten für Feuer usw.
      - Steuern (den allgemeinen Geschäftsbetrieb betreffend)
      - Versicherungskosten für Angestellte und Hilfskräfte
  - **Aufschlag**
    - Gewinn (Rücklagen, einschließlich außerordentlicher Abschreibungen, Kapitalverzinsung)
    - Wagnisgebühr (Nachlässe, Ausfälle).

Hiernach ist der Preis die Summe der Selbstkosten und des Aufschlages. Die Selbstkosten ihrerseits setzen sich zusammen aus den Herstellungskosten und den Warenabsatzkosten. Während sich die letzteren in eine Reihe einzelner Aufwendungen zergliedern, sind die Herstellungskosten zunächst in zwei Gruppen unterschieden, nämlich in die Grundkosten und in die Ergänzungskosten. An der Hand dieser übersichtlichen Einteilung werden sich zweckmäßig alle die Preisgestaltung des Druckerzeugnisses beeinflussenden Momente einschließlich der Angebots- und Nachfrage-Faktoren besprechen lassen.

[1] In der Zeitschrift „Technik und Wirtschaft“, Januar 1908, S. 6.

Erster Abschnitt. Die Grundkosten.

Erstes Kapitel. Die Arbeitsstoffe.

Die Besprechung der Grundkosten des Druckereigewerbes geht zweckmäßig aus von einer Betrachtung der Auslagen für Arbeitsstoffe. Zu den Arbeitsstoffen des Druckereigewerbes gehören außer dem Rohstoff verschiedene Hilfsstoffe. Der Rohstoff, den das Druckereigewerbe in das Fertigfabrikat überführen will, ist das Papier, das freilich seinerseits für eine andere Industrie bereits ein Fertigfabrikat vorstellt. Als Hilfsstoffe des Druckereigewerbes kommen hauptsächlich in Betracht: das Blei, die Druckerschwärze und sonstige Farbstoffe, sowie die Kohle. Die Beschaffungskosten des Rohstoffes und der Hilfsstoffe haben selbstverständlich einen starken Einfluß auf den Preis des Druckereierzeugnisses.

§ 1. Das Papier.

Technische Entwicklung der Papierindustrie. — Einfluß der erhöhten Nachfrage und Produktionssteigerung auf die Preise. — Verbilligende Wirkung des technischen Fortschrittes. — Tatsächliche Preisgestaltung in Tabellen. — Bedeutung des Druckpapiersyndikates. — Folgen der Preisentwicklung auf den Konsum. — Sonstige Folgen gesteigerter Papiernachfrage. — Die heutige und zukünftige Preisgestaltung.

Papier ist ein Erzeugnis, welches durch Verfilzung feiner Fäserchen gewonnen wird. Die Zahl der Pflanzen, die zur Herstellung von Papier geeignete Fasern liefern ist sehr groß, weil der Zellstoff (auch Zellulose genannt) zum Aufbau einer jeden Pflanze unbedingt notwendig ist und gewissermaßen das Skelett derselben darstellt. Bis vor 70 Jahren waren es jedoch fast ausschließlich nur die Hanf-, Flachs- und Baumwollfasern, die in Gestalt von Lumpen, seltener in ungebrauchtem Zustande, als ein Abfallprodukt der Textilindustrie bei der Papiermacherei eine praktische Anwendung gefunden haben. Von japanischen, indischen und chinesischen Faserstoffen, wie Papiermaulbeerbaum und anderen Bastarten darf ich

hier wohl absehen, weil dieses Material auch heute noch dem Ursprungslande vorbehalten ist, wenngleich speziell das japanische Handpapier für Kupferdruck, Banknoten- und Landkartendruck in bezug auf Druckfähigkeit in Verbindung mit außerordentlicher Zähigkeit und Dauerhaftigkeit unerreicht ist. Die Erklärung hierfür ist einzig und allein in der rein handwerksmäßigen Verarbeitung der Faserstoffe zu suchen, welche seit Erfindung des Papiers vor fast drei Jahrtausenden kaum eine Änderung erfahren hat und in absehbarer Zeit auch nicht auf maschinellem Wege zu bewerkstelligen sein wird.

Durch die Erfindung der Papiermaschine am Anfang des 19. Jahrhunderts und durch den stetig zunehmenden Papierkonsum machte sich bald ein empfindlicher Mangel an geeignetem Rohmaterial bemerkbar. Dem Übelstande hat die Erfindung des Blattbinders G. Keller aus Hainichen abgeholfen. Diesen brachten im Jahre 1840 die aus Holzfasern gebauten Wespennester auf den Gedanken, Papier aus Holz herzustellen. Mit Hilfe eines Schleifsteines raspelte er dasselbe unter starkem Wasserzufluß und es gelang ihm, Faserbruchstücke zu erhalten, die mit Lumpenfasern gemengt, ein brauchbares Papier lieferten. Seither braucht, nachdem dann Anfang der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts die Mitscherlichsche Erfindung der Sulfit-Zellulose hinzugekommen ist, ein zuverlässiges sehr haltbares Papier nicht mehr ausschließlich aus Lumpen hergestellt zu werden. Ja, man wurde sogar durch weitere hochwichtige Neuerungen auf dem Gebiet der Zellstoffgewinnung in den Stand gesetzt, den Zellulose-Charakter ganz verschiedenartig zu gestalten. So erhielt man in der Sulfit-Zellulose ein hartes und zähes, hanf- und leinenartiges Material, während die Erfindung der Sulfat- und Natron-Zellulose ein weiches und sehr geschmeidiges, dem Baumwollcharakter sehr ähnliches Fasergebilde schuf, was besonders für die gesamte Drucktechnik von großer Bedeutung war.

Die Zellulose kann mithin auf sehr verschiedene Art und Weise durch einen Kochprozeß (6—12 Atmosphären) unter Zuhilfenahme von Säuren und Alkalien aus dem Holz (vorwiegend Nadelholz-Fichte) gewonnen werden. Durch diese rein chemische Aufschließung des Holzes werden etwa 50 % Fasern gewonnen, die sich von dem mechanisch hergestellten Holzschliff oder Holzstoff wesentlich unterscheiden. Während der Zellstoff ein fast reines Kohlehydrat darstellt, enthält der Holzschliff die Inkrusten — kurzweg Ligninstoffe genannt — noch vollständig, weil selbige nur auf chemischem Wege gelöst und ausgewaschen werden können. Hieraus erklärt sich auch die bedeutend größere Haltbarkeit der Zellstoffpapiere gegenüber den stark holzhaltigen Papieren. Auch sei hier bemerkt, daß aus Holzschliff allein

überhaupt kein Fertigfabrikat erzeugt werden kann. Das schnelle Vergilben und Morschwerden der Holzschliff haltigen Papiere ist nur auf die Anwesenheit der inkrustierenden Bestandteile zurückzuführen. Naturgemäß stellt sich der Holzschliff auf 35—40 % billiger im Preis als Zellulose. Die Zellulose in Verbindung mit Lumpen genügt zwar in vielen Fällen; für das reine Lumpenpapier hat jedoch bezüglich seiner Dauerhaftigkeit noch kein vollwertiger Ersatz gefunden werden können.

Wie sich in den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts ein Mangel an Rohstoffen geltend machte, als das Angebot von Lumpen die Nachfrage nicht mehr deckte und man sich damals einem neuen Stoff für die Papiererzeugung zuwandte — nämlich dem Holz —, so scheint sich gegenwärtig ein ähnlicher Übergang vorzubereiten, weil die Gefahr besteht, daß die Holzbestände unserer Wälder für die Zukunft nicht mehr dauernd das im Druckereigewerbe nötig werdende Papier werden liefern können. Deshalb werden heute schon verschiedene neue Fasern auf ihre Verarbeitungsmöglichkeit zu Papier geprüft, ohne daß es indessen schon zu einer entscheidenden Umwälzung gekommen wäre. Man ist seit einer Reihe von Jahren bemüht, Zeitungspapier und Druckmakulatur überhaupt wieder in ein für die Papierfabrikation brauchbares Rohmaterial umzuwandeln. Jedoch scheiterten alle Versuche an der Unlöslichkeit der Kohle, welche in der Druckerschwärze enthalten ist. Eine hochwichtige Erfindung hat nun in allerjüngster Zeit auch diese Schwierigkeit beseitigt. An Stelle der Kohle in der Druckfarbe ist ein Anilinfarbstoff getreten und so ist daher in Zukunft es eine Leichtigkeit mit derartigen Farben bedrucktes Zeitungspapier durch Zerfasern und Bleichen wieder in ein weißes farbloses und dabei wertvolles Rohmaterial für die Papierbereitung umzuwandeln. Der Druckausschuß erlangt auf diese Weise einen ganz bedeutend höheren Wert und dem steigenden Mangel an Holzstoff und Zellulose wird durch diese Neuerung auch etwas abgeholfen werden.

Daß die technische Entwicklung der Papierindustrie, die hier nur für das letzte Jahrhundert skizziert wurde, für die Preisgestaltung des Papiers von größter Bedeutung war, ist selbstverständlich. Wenn das Papier in einer Periode, wo das Angebot der stärker wachsenden Nachfrage nicht folgen konnte, bis zum Aufkommen des Holzschliffes größtenteils nur handwerksmäßig in kleinen Mühlen hergestellt wurde, so nimmt es nicht wunder, daß eine erhebliche Verbilligung eintrat, als durch das Aufkommen der Zellulose, die handwerksmäßig nicht hergestellt werden kann, der verbilligende Maschinenbetrieb allgemein Eingang fand und gleichzeitig infolge des reichlichen Vorkommens des neuen billigeren Grundstoffes das Angebot

sich rasch der vermehrten Nachfrage anpassen konnte. Auch die Herstellung des Papiers in endlosen Bahnen fand in den 30er Jahren des 19. Jahrhunderts allgemein Eingang und der Papiermaschine ist es in allererster Linie zu danken, daß das Papier mit der Zeit in Verbindung mit Holzstoff und Zellulose so wohlfeil hergestellt werden konnte. So wurde vor 40 Jahren gewöhnliches Druckpapier noch mit 80 Pf. bezahlt, während das heutige Zeitungsdruckpapier jetzt für 21 Pf. per Kilo überall zu haben ist.

Stark verteuernd wirkte aber alsdann anderseits der Umstand, daß der Verbrauch des Papiers in immer rapiderem Tempo einen ganz ungeahnten Aufschwung nahm. Die Gründe dieser Erscheinung können hier nur angedeutet werden, mit einem Hinweise auf die Grundströmungen der neueren Zeit, die immer ausgeprägter und stärker dahindrängen, die Erfahrungen und Fortschritte menschlichen Wissens, Denkens und Strebens auf allen kulturellen Gebieten — Religion, Kunst, Literatur, Politik — stets weiteren und tieferen Schichten der stark und stetig wachsenden Bevölkerung — allein die europäische hat sich in den letzten 50 Jahren rund verdoppelt — zugänglich zu machen. In welch zahlenmäßigem Verhältnis sich der Papierkonsum aufwärts bewegt, mag die Tatsache veranschaulichen, daß sich die im Jahre 1904 auf rund $4^1/_2$ Milliarden Kilogramm belaufende gesamte Papierproduktion der Welt schon drei Jahre später verdoppelt hatte; daß seitdem das Steigerungsverhältnis erheblich geändert wäre, wird durch keinerlei Anzeigen wahrscheinlich gemacht. Erwähnt sei hier nur der bezeichnende Umstand, daß vom Gesamtverbrauch zwei Drittel allein auf Amerika entfallen soll.

Der bei weitem größte Teil des heute verbrauchten Papiers wird, wie schon angedeutet, aus Holz hergestellt. Es sind vor allem die harzhaltigen Bäume, insbesondere die kanadischen, skandinavischen und russischen Nadelhölzer, die das geeigneteste Material liefern. Da nun erfahrungsgemäß im Durchschnitt ein vierzigjähriger Stamm nur 150 kg Papier liefert, so verbrauchte z. B. die Produktion des Jahres 1908 mehr als 7 Millionen solcher Bäume, was die Zerstörung eines Waldes von etwa 600 000 ha bedeutet. Schweden allein hat zurzeit etwa die Hälfte dieser Entholzungstätigkeit zu tragen, so daß dort in 70 Jahren, wenn es so weitergeht, alle abholzungsfähigen Wälder verschwunden sein werden. Den Hauptbedarf an Papier haben die modernen Riesenzeitungen; viele der großen Tagesblätter bedrucken heute täglich 40 000 kg Papier und in Amerika steigt der Tagesverbrauch für eine einzige Zeitung sogar bis zu 50 000 kg. Das allein bedeutet die jährliche Zerstörung eines Waldes

von 10000 ha, der mit 150000 Bäumen besetzt ist. Bedenkt man, daß in Amerika der Ersatz des geschlagenen Holzes durch Nachwuchs auf 200 Millionen Tonnen geschätzt wird, der tatsächliche Verbrauch aber das Dreifache hiervon beträgt, so ist die Gefahr einer völligen Vernichtung der Wälder durch die Papiererzeugung schon in die Nähe gerückt.

Daß unter den geschilderten Umständen über die schon hervorgehobenen und sicherlich nicht unwirksamen preisverbilligenden Momente der preissteigernde Einfluß der unaufhörlich wachsenden Nachfrage die Oberhand gewann, ist nicht zu verwundern. So ist tatsächlich z. B. der Preis des Holzschliffes, der 1890 nur 10 Pf. für das Kilogramm betrug, auf 12 bis 13,5 Pf. gestiegen. Zu verwundern ist nur, daß die Steigerung in Anbetracht der skizzierten ganz außerordentlichen Entwicklung bisher nicht eine noch viel größere geworden ist. Seine Erklärung findet dieser Umstand nur in der Tatsache, daß inzwischen auch die Technik der Produktion nicht stillgestanden, vielmehr auch ihrerseits mit Erfolg bestrebt geblieben ist, den völlig veränderten Nachfrageverhältnissen möglichst rasch und vollkommen gerecht zu werden. Erwähnt werden mag hier beispielsweise nur, daß vor etwa einem Jahrzehnt eine Laufgeschwindigkeit von 100 m bei Papiermaschinen eine außerordentliche Leistung war, daß dagegen heute schon Maschinen gebraucht werden, die in der Minute 190 laufende Meter, also fast das Doppelte, liefern; dabei ist auch die Breite von über 1000 bis zu 4200 m gesteigert worden. Beim Holzschliffverfahren ist durch die Einführung des Warmschliffs und des Großkraftschleifens, bei der Zellulosefabrikation durch Herabsetzung der Kochzeit und Wiederverwertung der Kochlaugen (Herstellung von Spiritus) nicht nur eine Beschleunigung und Vermehrung der Produktion, sondern auch eine Verbilligung des Produktes erzielt worden.

Wie bei zahlreichen andern Waren, so kann man auch für das Papier von dem Weltmarktpreis den Preis des deutschen Marktes unterscheiden. Die Entwicklung des deutschen Preises ist aber selbstverständlich keine unabhängige; für sie ist zurzeit besonders die auf dem Weltmarkt mit der deutschen konkurrierende skandinavische und die kanadische Zellstoffindustrie mitbestimmend. Die Produktionskraft der deutschen Papierindustrie ist allmählich so erstarkt, daß heute der Export eine Notwendigkeit geworden ist. Die Folge davon ist, daß die inländischen Unternehmungen bestrebt sein müssen, einerseits die oftmals unter günstigeren Voraussetzungen arbeitenden ausländischen Produzenten durch eine vernünftige Preispolitik vom Inlandsmarkt möglichst fern zu halten und anderseits dem deutschen Zellstoff den fremden Markt möglichst offen zu halten. Erschwert wird

dieses Bestreben vielfach dadurch, daß die staatlichen Zollgesetzgebungen entgegengesetzte Wege wandeln; so haben Amerika, Frankreich und neuerdings auch Schweden hohe Einfuhrzölle auf das Papier gelegt.

	Zeitgs. Druck-Papier	Holzhaltiges satiniertes Druckpapier		Holzfreies sati-niert. Druckpap.	Gewöhnl. Streich-papier	Holzhalt. Einlage für Kartonpap.	Holz. halt. Schreib-papier	Holzfreies Schreib-papier	Ordi-näres Lösch-papier
1870—1879 . . .	60	68	—	88	—	—	—	—	—
1880—1889 . . .	35	54	—	84	43	—	—	—	—
1889	28	61	—	76	33,83	—	—	—	—
1890—1891 . . .	26	59	—	76	32,90	—	—	—	—
1892	23	44	—	52	29,40	—	—	—	—
1893	23,81	42	—	56	29,83	—	—	—	—
1894	23,17	42	—	56	28,30	—	—	—	—
1895	21,92	42	27	52	26,78	—	40	33	34
1896	22	44	27	56	26,45	21½-22½	40	33	34
1897	20	31½	27	42	26,72	21	40	33	33
1898	22-23	31	25½	42	26,57	20¾	40	33	33
1899	21-22	30	25½	42	26,14	21½	40	33	31
1900 Norddeutschl. Anfang d. Jahr.	22-23	30	26—27	40	24-29	—	40-42	34-35	32-33
1900 Norddeutschl. Ende des Jahres	26-27	37	27—29	44		—	42-44		33-35
1900 Süddeutschl. Anfang d. Jahres	23-24	—	—	—	26-30	—	—	—	—
1900 Süddeutschl. Ende des Jahres	27-28	—	—	—		—	—	—	—
1900 Rheinlande Anfang d. Jahres	21½-23	30	—	40	—	21½	—	—	—
1900 Rheinlande Ende des Jahres	26-27½	37	—	44	—	26	—	—	—
1901 I. Halbjahr	26,24	36	27-24	44	28½-31	26	44-42	34-33½	35-34
1901 II. Halbjahr	25,65	34		42		24½			
1902 I. Halbjahr	23,26	32	24-25	41	25,95	20½	40	32½-31	33-31
1902 II. Halbjahr	22,13	27		41		20¼			

Aus „Kontradiktatorische Verhandlungen über deutsche Kartelle" entnommen.

Die vorstehende Tabelle soll zeigen, wie die einzelnen verteuernden und verbilligenden Faktoren auf das Endresultat, den Preis, eingewirkt haben. Am augenfälligsten ist der Preisrückgang um das Jahr 1880, wo die Verwendung des Holzzellstoffpapiers begann. Weiter zeigt sich darin, daß bis 1900 die Verbilligungsmomente überwogen, so daß bis dahin die Papierpreise andauernd sinkende Tendenz aufweisen. Für die Zeit von 1900—1910 sind infolge der hohen Preise für Kohlen, Holzstoff und Zellulose die Preise für sämtliche mittleren Papiersorten — etwa bis 50 Pf. für das Kilogramm, außer Zeitungsdruckpapier, um annähernd

10 % gestiegen. Im Sommer 1901 gingen die Preise für dieselben Papiersorten wieder auf den Stand von Mitte 1900 zurück. In allerletzter Zeit sind die Papierpreise im allgemeinen gefallen; es ist also den Produzenten nicht gelungen, die erhöhten Kosten für Rohstoffe auf die Konsumenten abzuwälzen. Dies trifft besonders zu für gewöhnliche holzhaltige Druckpapiere, nur zum Teil für die besseren Papiersorten. Man zahlte beispielsweise 1890 für ein Kilogramm Holzschliff 10 Pf., während man heute 12—13 Pf. dafür bezahlen muß. Dagegen kostete Zeitungspapier, wie auch noch heute, 21 Pf. Das Zeitungspapier besteht aus etwa 70—75 % Holzschliff und 25—30 % Zellulose und der Zellstoffpreis stellt sich für 100 Kilo auf 16 Mark und für 100 Kilo Holzschliff auf 12½ Mark. Wenn man nach den Gründen dieser Erscheinung fragt, so werden sie zum großen Teil in dem Mangel an Organisation der Papierindustrie zu suchen sein, die eine Basis für gemeinsame Preisvereinbarungen hätte bilden können. Heute bestehen Ringbildungen in der Rotations-, Pack- und Zeitungspapierbranche; denselben ist es aber nur vorübergehend gelungen, die Preise für gewisse Qualitäten auf einer bestimmten Höhe zu halten. Die bedeutendste und durch ihre veröffentlichten sogenannten Kontradiktatorischen Verhandlungen besonders bekannt gewordene Ringbildung ist der „Verband Deutscher Druckpapier-Fabriken G. m. b. H. zu Berlin".

Ob diese, lediglich das Zeitungsdruckpapier umfassende Vereinigung als ein Kartell anzusprechen ist, hängt davon ab, wie man den Begriff des Kartells versteht. Sieht man die vertragsmäßige Regelung gewisser Punkte unter Beschränkung der freien Konkurrenz als das entscheidende Kriterium des Kartellbegriffes an, so fällt diese Vereinigung unbedingt unter die Kartelle; will man aber die monopolistische Beherrschung des Marktes zum ausschlaggebenden Kriterium des Kartells erheben, so ist der Verband kein Kartell. Angeschlossen sind ihm nur 47 Fabriken mit 95 Papiermaschinen und 245 Millionen Kilogramm Zeitungsdruckpapier. Als größter Verkäufer hat der Verband gewiß einen bedeutenden Einfluß; die Zahl der Außenseiter ist aber noch viel zu groß, als daß man von einer monopolistischen Beherrschung des Marktes sprechen könnte. Dazu kommt der ausgleichende Einfluß der Gegenverbände der Käufer, worunter besonders die Papiereinkaufsstelle des Vereins deutscher Zeitungsverleger G. m. b. H. zu Berlin zu erwähnen wäre.

Beim holzhaltigen Papier sind wesentliche Preiserhöhungen von 1900 bis 1910 nicht eingetreten; nur bei den besseren Papiersorten hat der Preis etwas angezogen. Nach einer bei verschiedenen Papierfabriken an-

gestellten Umfrage betrugen die Preise für die Zeit von 1900 bis 1910 im Durchschnitt:

Zeitungsdruck (Rotat.-Druck bis 55 gr per qm abwärts)	18—22 Pf. p. kg
holzhaltige Druckpapiere, Rollen und Format . . .	24—32 Pf. p. kg
holzfreies Druckpapier	34—45 Pf. p. kg
holzfreies Schreibpapier ohne Wasserzeichen	34—50 Pf. p. kg
„ „ mit „	45 - 60 Pf. p. kg

Um die schon erwähnte Tatsache, daß die Papierpreise 1901 allenthalben stiegen, um vom folgenden Jahre ab schon wieder zu sinken, näher zu illustrieren, ist eine besondere Tabelle der durchschnittlichen jährlichen Verkaufspreise für maschinenglattes Druckpapier beigefügt, die ich dem Verband Deutscher Druckpapierfabriken verdanke. Danach betrugen die Preise für 100 kg franko Verbrauchsort Deutschland im

Jahre	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910
Mark	23,00	25,50	22,75	21,25	21,25	22,00	22,00	21,25	21,50	21,60	21,45

Diese Syndikatspreise gelten als allgemeine Durchschnittspreise für Deutschland. Bis 1900 waren die Auslandspreise damit in der Regel gleich hoch; nach 1900 lieferte das Syndikat billiger nach dem Ausland als nach dem Inland. Der Anteil der Gesamtlieferung nach dem Ausland betrug vor 1900 etwa 5 %, sank 1901 auf 3 %, stieg bis 1905 auf über 15 % und fiel dann, wohl wegen der Zollschwankungen, wieder auf 10 % herab.

In den gebräuchlichsten Papiersorten ist hiernach eine Teuerung nicht eingetreten, wohl dagegen in den besseren Qualitäten. Für den Konsum hatte dies die unerwünschte Folge, daß er sich immer mehr der schlechteren Papiersorten zu bedienen gewöhnte. Bezeichnend hierfür ist z. B. folgende Tatsache: Die Königliche Universitätsbibliothek zu Berlin hat im Jahre 1910 dem Königlichen Materialprüfungsamt in Großlichterfelde 435 verschiedene, inhaltlich wichtige Werke und Zeitschriften zwecks Papierprüfung übersandt. Es ergab sich, daß nur 52 Drucksachen, also nur 12 % auf Papier gedruckt waren von einer Stoffzusammensetzung, wie sie von der Behörde für Papier zu wichtigen Drucksachen gefordert werden; 294 Bücher, also 68 %, waren auf dem minderwertigen, allein aus Lumpen und Zellstoff hergestellten Papier gedruckt; 89 Bücher, also jedes fünfte der untersuchten, bestanden aus dem vergänglichen Material, auf dem der Staat nur die unwichtigsten und zum raschen Untergang bestimmten Drucksachen drucken läßt; unter den Drucksachen dieser letzten Kategorie befanden sich aber u. a. wissenschaftliche Jahresberichte, Protokolle gelehrter Gesellschaften

und Zeitschriften (Die Grenzboten, Über Land und Meer, der Kunstwart u. a.). Ebenso war das Ergebnis der Prüfung auf Festigkeitseigenschaften sehr geeignet, Besorgnisse zu erregen: Nur 1,6 % der geprüften Papiere erfüllten die Bedingungen der Festigkeitsklasse 4, die der Staat für alle seine wichtigeren Drucksachen vorschreibt.

So wird die Preisfrage auch eine Kulturfrage von höchster Wichtigkeit; wenngleich auch diese 52 Drucksachen zwar den Normalbestimmungen genügt haben, so dürfte doch wiederum der weitaus größere Teil davon kaum eine größere Dauerhaftigkeit besitzen als gewöhnliches Zellstoffpapier mit Lumpenzusatz. In der Preislage von 60—70 Pf. ist es heutzutage fast unmöglich reine Lumpenpapiere guter Qualität herzustellen. Naturgemäß können bei dieser „Preisdrückerei" nur die minderwertigsten Lumpensorten Verwendung finden, die dem Zahn der Zeit ebensowenig widerstehen werden, als viele unserer modernen Zellulose- und Holzstoffpapiere. Angesichts dieser ungesunden Zustände ist es dringend zu wünschen, daß die Behörden und Verleger bald zu der Einsicht gelangen, alle wichtigen Werke, die einen bleibenden Wert repräsentieren, nicht mehr auf surrogatfreien Papieren der allerbilligsten Sorte drucken zu lassen. Der Papierfabrikant muß bei angemessenen Preisen in der Lage sein, nur gute Rohmaterialien verwenden zu können, um nicht nur der bestehenden Normalklasse Genüge zu leisten, sondern auch für die Haltbarkeit des Papiers auf Grund seiner Erfahrungen weitgehende Garantien übernehmen zu können. Auf den Verkaufspreis des einzelnen Buches würde der feinere Rohstoff von nur geringem Einfluß sein; denn es handelt sich dabei, solange das Buch ungeheftet nicht über 1 Kilo wiegt, bloß um einige Groschen. Durch diese kleine Kostenerhöhung würden die Geistesdenkmäler in den Bibliotheken vor einem frühzeitigen Verfall bewahrt bleiben. Bei dieser Gelegenheit sei erinnert an die Bestände unserer Bibliotheken aus den 40er Jahren des vorigen Jahrhunderts, als die Surrogate noch kaum bekannt waren. Damals war man auch gezwungen, wenn auch aus anderen Gründen, zur Drucklegung wissenschaftlicher Werke usw. die allergeringsten Lumpenpapiersorten heranzuziehen, um überhaupt dem steigenden Papierkonsum in der Druckindustrie gerecht werden zu können. Der teilweise vollkommene Verfall ganzer Werke und die wiederholt vorgenommenen Neudrucke besonders wertvoller Bücher und Schriften illustrieren wohl am schlagendsten das Los, welches unseren Büchereien im 20. Jahrhundert beschieden sein wird. Die Papiertechnik steht der Lösung dieser Fragen trotz der Vervollkommnung ihrer maschinellen Einrichtungen usw. machtlos gegenüber, wenn nicht von seiten der Verbraucher höhere

Preise für bessere Papierarten gezahlt werden, anstatt infolge der Teuerung zu immer geringeren Sorten überzugehen.

Da der Verbrauch des Papiers, wie ausgeführt, so enorm gestiegen ist, besteht noch heute Gefahr, daß die bisher gebräuchlichen Rohstoffe in Zukunft für die Papierfabrikation nicht mehr ausreichen werden. Man hat daher nicht nur versucht, Druckereiabfälle wieder zu verwenden, sondern auch immer neue Faserarten für die Herstellung von Papier zu finden. So finden wir neben Papieren aus Lumpen, Holz und Strohmauch solche, die aus Jute, Manilla, Esparto oder Adansonispflanzen, ja selbst aus Schilf und Torf gewonnen werden. Besonders Esparto (Alfagras) wird in großen Mengen aus Südspanien, Algier und Tripolis eingeführt und speziell in Deutschland und England zu besseren Druckpapieren verarbeitet. Bambus, Papyrus, Reisstroh, Maisstengel, Buchenholz und einige afrikanische Gräser werden teils mit, teils ohne Erfolg zur Gewinnung von Fasermaterial auf chemischem Wege herangezogen. Bambus- und Maulbeerbaum werden mit guten Erfolgen, aber bis jetzt nur in Indien, also im Ursprungslande, selbst zu hochwertigem Papier verarbeitet. Frankreich denkt daran, die gewaltigen Espartograsfelder seiner afrikanischen Kolonien in immer ausgedehnterem Maße nutzbar zu machen und in Ungarn wird bereits das Schilfrohr mit gutem Erfolge in brauchbare Papierfaser umgewandelt.

Die Möglichkeit, daß durch solche Neuerungen eines Tages erhebliche Preisverschiebungen eintreten können, ist theoretisch nicht von der Hand zu weisen, erst recht nicht, wenn die Kartellidee in der Papierindustrie festeren Fuß gefaßt haben wird; Anzeichen für den Beginn solcher Preisverschiebungen sind aber bisher nicht festzustellen. Tatsächlich entsprechen die Preise der gewöhnlichen Papierarten kaum den Rohstoffkosten. Die Preise für Papierholz stiegen noch zu Beginn 1911 wieder, z. B. auf dem ostdeutschen Markt um 15 %. Im Jahre 1910 war der größte Tiefstand der Zellulosepreise erreicht, speziell in nordischen Zellulosen, der je zu verzeichnen war. Für das kommende Jahr soll nach Ansicht der Fachleute ein starkes Steigen unausbleiblich sein, weil die Fabrikation von Zellulosen sonst nicht mehr lohnend sein würde. Amerika bezieht zur Vermeidung der Transportkosten immer weniger Rohstoffe von Schweden und verlegt vielmehr seine Zellstoffabrikation nach Kanada; auch plant es große Anlagen in Sibirien, weil bei einer Ausbeute von 50 % Fasermaterial und direkter Verarbeitung an Ort und Stelle in diesen waldreichen Gebieten die Anfuhr in Wegfall käme und die Transportkosten der Abfuhr um 40 % verringert würden.

§ 2. Die weiteren Hilfsstoffe des Druckgewerbes außer Papier.

Das Letternmaterial: Blei, Kupfer, Zinn. — Kohlenpreise. — Druckerschwärze. — Tatsächliche Veränderungen in den Preisen und Ursachen derselben.

Von den weiteren Hilfsstoffen des Druckereigewerbes sind hier das Letternmaterial, die Druckerschwärze und die Kohle zu betrachten.

Fast das gesamte Letternmaterial besteht aus Blei. Verschiedene Setzmaschinen sind mit einer Gießmaschine für Lettern verbunden, z. B. die Lanston-Monotype. Ihr Vorteil liegt besonders darin, daß die Maschine, wenn sie nicht zum Setzen gebraucht wird, Buchstaben gießt. Die Verbilligung wird also wesentlich dadurch erreicht, daß die Setzmaschine in den unvermeidlichen Pausen des Setzbetriebes nicht stillgelegt wird, sondern als Letterngießmaschine weiterläuft. Die gewöhnlichen sogenannten Brotschriften pflegen daher von Besitzern derartiger Setzmaschinen nicht mehr bezogen, sondern im eigenen Betriebe aus direkt bezogenen Bleibarren hergestellt zu werden. Für Setzmaschinenblei sind Zusätze von 14 % Antimon und 5 % Zinn zur Erhärtung und Bindung nötig. Das Kilogramm Blei kostet beim Zwischenhändler seit fünf Jahren stetig 50 Pfennig. Das Gießmaterial für Rotationsplatten muß härter sein und enthält meist bloß 75 % Blei, wogegen der Rest aus Antimon und Zinn besteht. Das Kilogramm verteuert sich dann natürlich dementsprechend. Die Kosten der gewöhnlichen Schriften, wie sie der Drucker heute selbst im eigenen Betriebe herzustellen pflegt, stellen sich für ihn je nach der Besonderheit, Größe des Kegels usw. zwischen 2 und 15 Mark per Kilogramm. Nur die feineren Schriftarten werden noch aus Spezialfabriken bezogen; ihre Preise sind höher und übersteigen bei sogenannten Schmuckschriften nicht selten den Betrag von 18 Mark.

Die Preisbewegungen für Blei und Zinn zeigt die Tabelle auf S. 20; in diese sind auch die Preise für Kupfer aufgenommen, weil auch das Kupfer im Druckergewerbe — auch beim reinen Werkdruck — seine Rolle spielt. Abgesehen von Maschinenteilen wird das Kupfer notwendig bei Klischees (Autotypien) verwandt; hier wird es dem Zink vorgezogen, besonders wenn es sich um eine genaue Wiedergabe des Originals handelt. Auch ist das Kupfer widerstandsfähiger und wird bei hohen Auflagen bei Autotypien stets dem Zink vorgezogen. In großem Umfang wird Kupfer für Druckplatten benötigt. Für größere Auflagen (100 000 und mehr) muß man der größeren Haltbarkeit wegen galvanische Platten (also Kupfer) verwenden; für kleinere Auflagen unter 100 000 genügen die gewöhnlichen Stereotyp-Platten (also Blei).

Jahr	Blei						Zinn		Kupfer
	Berlin	Frankfurt	Halberstadt		Hamburg	Köln	Frankfurt	Hamburg	Frankfurt
	versch. deutsche Marken	rhein. dopp. raff.	raff. Harz weich	raff. schles. weich	Harz weich dopp. raff.	rhein. weich dopp. raff.			dopp. raff. deutsch
1891	26,2	25,3	24,7	24,7	27,2	25,6	186,3	196,9	111,5
1892	23,1	21,7	21,0	21,0	23,2	22,1	191,9	201,1	97,9
1893	21,3	20,1	19,5	19,7	21,7	20,5	181,3	192,0	95,0
1894	20,8	19,2	19,1	19,3	21,0	19,6	144,4	154,2	85,8
1895	22,3	21,4	20,8	21,2	22,2	21,7	132,3	137,3	93,2
1896	24,4	22,6	22,0	22,3	23,6	23,1	124,6	128,7	100,6
1897	26,1	25,2	24,1	24,5	26,2	25,5	126,6	130,0	103,1
1898	27,5	26,4	26,0	26,1	27,7	26,8	146,9	150,1	110,2
1899	32,1	30,8	29,9	30,1	31,9	31,2	251,8	254,7	155,2
1900	37,1	34,9	34,6	35,0	36,3	35,3	271,0	278,7	153,3
1901	27,8	25,9	25,6	26,8	26,8	26,4	244,0	248,3	146,7
1902	23,5	22,9	22,3	23,1	23,9	23,2	245,3	252,6	111,5
1903	24,2	24,0	23,1	23,2	24,6	24,2	257,9	266,8	123,2
1904	25,2	24,3	23,5	23,0	25,2	24,9	258,3	266,8	123,7
1905	29,7	27,9	21,1	26,9	29,0	28,5	293,3	303,8	147,0
1906	32,2	35,1	34,5	34,9	36,0	35,8	365,2	383,0	183,1
1907	40,1	38,9	38,7	38,9	39,7	39,8	352,7	365,8	189,3
1908	27,5	27,3	27,4	27,7	27,7	28,1	273,2	285,4	124,6
1909	27,0	26,4	26,7	26,7	26,9	27,0	277,3	285,0	122,3
1910	26,5	26,1	26,5	26,4	26,7	26,6	316,5	324,4	—

Die Angaben sind reichsstatistischen Veröffentlichungen entnommen und beziehen sich auf Börsen- bzw. Großhandelspreise pro 100 kg (abgedruckt im Hdw. d. St. W.).

Für die Kupferpreise mag erwähnt werden, daß es die elektrotechnische Industrie ist, die durch ihre starke Nachfrage den Kupferpreis heraufgedrückt hat, so daß der Beschäftigungsgrad der Elektrizitätswerke heute für die Preisgestaltung des Kupfers die Hauptrolle spielt.

Während die Steigerung der Kupferproduktion im allgemeinen mit dem steigenden Konsum gleichen Schritt gehalten hat, ist dies beim Zinn nicht immer der Fall gewesen. Daher erklärt sich, daß dieses Metall von jeher ein beliebtes Spekulationsobjekt gewesen ist und starken Preisschwankungen unterworfen war. Im Jahre 1896 ist Zinn an der Londoner Börse mit 56 Pfd. Sterling am niedrigsten und mit 215 Pfd. Sterling am höchsten notiert worden. Die Weltzinnproduktion beläuft sich gegenwärtig auf ca. 100 000 t, sie reicht aber zurzeit nicht, die Nachfrage zu decken. Die Zinnfundstätten haben sich nicht wesentlich vermehrt und die Zinngewinnung kann von den bekannten Minen nicht beliebig gesteigert werden. Infolgedessen gehen die Vorräte in guten Konsumjahren mitunter auf ein so kleines Quantum herunter, daß sie von Haussecliquen fast ohne Schwierig-

keit finanziert und kontrolliert werden können. Dies war auch Anfang 1911 der Fall, wodurch der Preis stark in die Höhe getrieben wurde.

Die Bleipreise sind in Deutschland, wie die Tabelle des näheren zeigt, in den letzten 20 Jahren zwischen 19,1 Mk. pro 100 kg (1894 Halberstadt) und 40,1 Mk. (1907 Berlin) auf- und abgeschwankt; sie stehen für das Jahr 1910 den Preisen des Jahres 1891 fast völlig gleich, sind also trotz vorübergehenden Anschwellens nicht gestiegen. Deutschland produziert etwa 170 000 Tonnen Blei jährlich, d. h. rund drei Viertel seines eigenen Konsums. Außerdem kommen als Produktionsländer in Betracht Spanien, die Vereinigten Staaten, Australien und Mexiko, wo überall die Preise durch Konventionen nicht übermäßig reguliert werden.

Was die Kosten für Druckerschwärze und die sonstigen im Druckereigewerbe zur Verwendung kommenden Farben betrifft, so ist es im allgemeinen nicht üblich, den Preis dieser Stoffe in die Kalkulation einer Druckarbeit einzubeziehen. Nur da, wo es sich um besonders schwierige Arbeiten und um besonders teuere Farben handelt, pflegt ein entsprechender Extrabetrag eingesetzt zu werden. Die Einbeziehung in die Kalkulation ist deswegen nicht üblich, weil bei der Feststellung der Kosten für eine Maschinenstunde ein entsprechender Betrag für die Farben nach dem durchschnittlichen Jahresverbrauch bereits eingerechnet ist. Bemerkt muß hier werden, daß für die Zwecke dieser Untersuchung genauere Angaben über Farbenpreise deshalb unterbleiben können, weil wichtige Veränderungen im letzten Jahrzehnt darin nicht stattgefunden haben. In der Fachpresse der Farbenfabrikanten ist allerdings in den letzten Jahren wiederholt hervorgehoben worden, daß die Rohstoffe, namentlich für die gewöhnlichen schwarzen Farben im Preise gestiegen seien. Wenn es nun auch bisher noch nicht möglich war, die Preise der Farben zu erhöhen, so muß doch in absehbarer Zeit mit einer Erhöhung der Preise gerechnet werden, speziell bei den billigeren Sorten der Druckerschwärze, bei denen der erhöhte Rohmaterialienpreis um so stärker in die Wagschale fällt. Preiskonventionen bestehen nicht.

Der Durchschnittspreis für Druckerschwärze einer mittleren Sorte beträgt 2,70 Mk. bis 3 Mk. pro Kilo.

Die Preise für Dreifarbendruckfarben sind: gelb 6 Mk., rot 10 Mk., blau 6 Mk.; dieselben verstehen sich für ein Kilo.

Die Kohle hat für das Druckereigewerbe dieselbe Bedeutung, wie für die meisten übrigen gewerblichen Betriebe; sie ist erforderlich für den Antrieb der Maschinen, für die Heizung und die Beleuchtung der Betriebsräume, für Erzeugung der Elektrizität, auch als Bestandteil der Drucker-

schwärze usw. Die Preise der Kohlen üben daher auf die Preise der Druckereierzeugnisse ihren endbestimmenden Einfluß aus, der natürlich um so geringer ist, je kleiner nach den besonderen individuellen Verhältnissen und Einrichtungen des Betriebes der Kohlenverbrauch ist. Man kann keinen Durchschnittsverbrauch aufstellen, etwa pro Druckerei mit 50 Arbeitern, da der eine Betrieb seine gesamte Kraft und Licht selbst herstellt und so sehr viel Kohlen verbraucht, während der andere an das städtische Elektrizitätswerk angeschlossen ist und einen geringen Bedarf an Kohlen, Koks usw. hat, etwa nur für seine Zentralheizung, für seine Abteilung Stereotypie und Galvanoplastik und seine Gießmaschinen. Sind die Kohlen teuerer, so ist aber der Preis der städtischen Elektrizität auch höher.

Für das Absatzgebiet des Rhein.-Westf. Kohlensyndikats kosteten die Tonne:

	1893/94	1898/99	1908/09	1910/11	1911/12
Fettkohlen	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
Förderkohle	7,—	8,60	11,—	10,50	10,25
Best melierte Kohle	8,—	9,60	12,10	12,10	11,85
Stückkohle	11,—	11,50	13,50	13,50	13,25
Nußkohle I	10,50	11,—	13,20	13,20	13,25
Kokskohle	5,50	8,—	12,25	I. Sem. 10,25	I. Sem. 11,25
				II. „ 11,25	
Flammkohlen					
Gasflammförderkohle	8,—	9,25	11,75	11,25	11,—
Generatorkohle	9,—	9,75	12,75	12,25	12,—
Stückkohle	11,50	12,—	13,50	13,50	13,25

Danach sind seit dem Jahre 1893 Preissteigerungen bis zu 50 % und mehr eingetreten, bei Kokskohle sogar solche von über 100 %.

Ähnliche Steigerungen sind auch in andern Gebieten zu verzeichnen. Daß sie auch im Druckereigewerbe preissteigernden Einfluß geäußert haben, ist nicht zu bezweifeln, wenn es auch schwierig oder unmöglich sein wird, diesen ziffernmäßig auszudrücken.

Zweites Kapitel. Die Löhne der mit der Herstellung des Druckereiproduktes beschäftigten Arbeiter.

§ 3. Der deutsche Druckereilohntarif.

Anteil der Löhne. — Innere Zweckmäßigkeit des Tarifs im Druckereigewerbe. — Historische Entwicklung desselben, besonders von 1890—1910. — Die fortschreitende Anerkennung des Tarifs.

Die Hauptrolle innerhalb der Herstellungskosten spielen die Löhne der unmittelbar an der Herstellung des Druckerzeugnisses beteiligten Arbeiter, nämlich der Setzer und der Drucker. Vom Gesamtumsatz einer Druckerei

entfällt in der Regel ein Drittel auf die Löhne der Setzer und Drucker; der auf die Setzer entfallende Teil dieses Drittels ist der größere. Bei Druckwerken mit einer Auflage von 1000 Exemplaren macht der Kostenanteil der Setzerei sogar die Hälfte aus. Demgegenüber ist der Anteil der eigentlichen reinen Druckkosten gering. Das Verhältnis ändert sich bei höherer Auflage; wenn z. B. die Auflage 2000 oder mehr Exemplare betrüge, so blieben die Satzkosten konstant, die Druckkosten usw. steigerten sich. Auf Grund dieses Verhältnisses der konstanten Kosten (über die Hälfte der Gesamtkosten bei einer Auflage von 1000 Exemplaren) zu den mit steigender Produktion nicht in gleichem Maße zunehmenden Kosten wird die Produktionseinheit billiger. Dies soll ein der Praxis entnommenes Kalkulationsbeispiel veranschaulichen: Es handelt sich um eine 104 Seiten lange juristische Dissertation aus dem Kolonialrecht, worin französische und englische Gesetzesbestimmungen in Fußnoten abgedruckt sind, was den Satz wesentlich verteuert. Die Auflage beträgt 1000 Exemplare und ist das Buch bloß gefälzelt und auf Gaze geheftet.

	Selbstkosten: Mk.	Berechnung: Mk.
Setzerei:		
104 Seiten Dissertation, hiervon 89 S. Korpus Antiqua, 14½ S. Petit Antiqua, mit ¼-Petit Durchschuß. — Korpus pro Zeile (22 Cicero breit) 54 Buchstaben, pro Seite 37 Zeilen und eine Zeile Kolumnenziffern = 38 Zeilen. 85 % Aufschlag. .	158,30	292,80
Druck:		
Maschinenklasse G (Preistarif § 10—33). Schließen und Zurichtung für 6 16 S. à Mk. 3,—	46,80	64,80
Fortdruck 6 1¼ St.	19,50	27,—
Maschinenklasse F Mk. 3,—. Schließen und Zurichtung für 8 S.	5,40	7,50
Fortdruck	2,70	3,75
Papier:		
Format 59 × 92 cm inkl. Zuschuß, 3400 Bogen pro Mille Bg. Mk. 16,50 Einkauf, 20 % Aufschlag (P. Tarif § 38/39).	56,10	67,35
Binderei:		
Gefälzelt und auf Gaze geheftet (Preistarif § 41—50)	26,—	51,50
Summa	314,80	514,70

Aus dieser Kalkulation geht deutlich hervor, daß der Anteil der Satzkosten der bedeutendste ist. Wie dieser Anteil relativ bei steigender Auflage abnimmt, zeigt das Kalkulationsbeispiel des § 9.

Die Arbeitsbedingungen sind im Druckereigewerbe fast aller Kulturländer tariflich geregelt, was sich zum Teil wohl daraus erklärt, daß ge-

rade das Druckereigewerbe wegen seiner einheitlichen Struktur der Einführung von Tarifverträgen besonders offen steht. Dazu kommt, daß hier vielleicht mehr als anderswo sowohl die Interessen der Arbeitgeber, als die der Arbeiter zu gemeinsamen Vereinbarungen hindrängen. Ebensosehr in der eigenartigen Interessengemeinschaft zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, die dem Druckereigewerbe charakteristisch ist, wie in der allgemeinen sachlichen Zweckmäßigkeit von Kollektivarbeitsverträgen müssen wir deshalb die Gewähr für die Dauer der Tarifgemeinschaft in ihrer historisch erwachsenen Form erblicken.

Zum besseren Verständnis der heutigen Lohnverhältnisse des Druckereigewerbes, die ja auf die Preisbildung den allergrößten Einfluß ausüben, mag ein kurzer Rückblick auf die Tarifentwicklung in Deutschland, wo die Tarifidee am weitesten ausgebildet ist[1], gestattet sein.

Am 20. Mai 1866 schufen sich die Gehilfen den Verband deutscher Buchdrucker, und als Antwort darauf gründeten die Prinzipale am 15. August 1869 zu Mainz den Deutschen Buchdruckerverein. Nach mannigfachen Kämpfen haben diese beiden Vereine im Jahre 1873 schließlich auf dem Weg friedlicher Vereinbarung einen Tarifvertrag geschaffen, der das gesamte deutsche Druckgewerbe umfaßt. Auch schon vorher waren nicht nur örtliche Vereinbarungen zustande gekommen, sondern auch Versuche allgemeiner tariflicher Vereinbarungen gemacht worden. So fand am Pfingstsonntag 1848 in der alten Gutenbergstadt Mainz eine Delegiertenversammlung von Prinzipalen und Gehilfen statt, die etwa 10000 deutsche Buchdrucker vertrat. Die daselbst angenommenen Resolutionen wurden jedoch nicht in die Praxis umgesetzt. Vor allem zeigte es sich, daß die Zusammenschließung von Arbeitgebern und -nehmern in derselben Organisation nicht angebracht war; erst auf der Basis der getrennten Organisationsform kamen die Gehilfen dem Ziele näher, das sich der Verband deutscher Buchdrucker 1866 gestellt hatte: „den arbeitsfähigen Gehilfen möglichst günstige Löhne und Arbeitsbedingungen zu schaffen und zu erhalten, sowie die arbeitsunfähigen Gehilfen in den Nöten des Lebens zu unterstützen."

Weder die Arbeitgeber noch die Arbeitnehmer standen der Tarifidee prinzipiell feindlich gegenüber, jedoch dauerte es einige Jahre, bis man sich zur Annahme bestimmter Bedingungen in Übereinstimmung befand. Man einigte sich vor 1870 meist auf den 30 Pfennig-Tarif, d. h. für

---

[1] Näheres bei Faulmann: Geschichte der Buchdruckerkunst. — Für die letzten 20 Jahre sind die Berichte der Tarifinstanzen maßgebend.

1000 Buchstaben der gebräuchlichsten Schriftgrade sollten 30 Pf. gezahlt werden. Es wurde damals noch nach n gerechnet, nicht nach Alphabet, d. h. es kam nicht auf die Zahl der Griffe an, sondern das kleine n wurde als Normalbuchstabe angesetzt und nachgerechnet wieviele n auf die Zeile gingen. Als nun nach dem siegreichen Kriege von 1870/71 die Gehilfen, die günstige Konjunktur ausnutzend, die alte Forderung nach Alphabetberechnung wieder aufstellten und weitere Ansprüche auf bessere Arbeitsbedingungen geltend machten, antwortete der Buchdruckerverein mit einer allgemeinen Aussperrung, die am 8. März 1873 in 71 Orten zur Ausführung kam. Nach Beendigung dieses Kampfes einigte man sich am 9. Mai 1873 zum ersten allgemeinen Tarif, der den 30 Pfennig-Tarif aufrecht erhielt, aber die Alphabetberechnung einführte. Das bedeutete, da z. B. auf Fraktur ein Sechstel an kleinen Buchstaben mehr auf denselben Raum gehen als n, für die Gehilfen eine 16,7 %ige Lohnerhöhung. Es folgten verschiedene Tarifrevisionen, deren Resultate aber an Bedeutung den Revisionen nach 1900 nachstehen, weil die Zahl der Abseitsstehenden sogar teilweise die Zahl der Tariftreuen überwog. Für die erste Periode war nämlich die Ausdehnung der Tarifgemeinschaft zeitweise sehr gering; z. B. erklärten sich von 2715 Prinzipalen bis 1879 nur 654 als tariftreu; 1884 erreichte die Tarifgemeinschaft mit nur 233 Prinzipalen ihren größten Tiefstand. In das Jahr 1891/92 fällt der größte Streik, den das deutsche Buchdruckgewerbe durchgemacht hat; er verlief für die Gehilfen äußerst ungünstig. Es folgte eine vierjährige tarifliche Anarchie, trotzdem der Buchdruckerverein den Tarif auch nach Auflösung der Tarifkommission für seine Mitglieder als bindend proklamiert hatte. Schon im Jahre 1889 war in Stettin eine Resolution angenommen worden, daß tariftreue Prinzipale nur noch tariftreue Gehilfen beschäftigen sollten; doch erst 1896 machte der Prinzipalverein seinen Mitgliedern diese Bestimmung, sowie die Anerkennung des neuen Tarifs zur Pflicht. Nach dem Streik von 1891 hatte sich die Gehilfenschaft durch Amtsniederlegung ihrer Vertreter in der bisherigen allgemeinen Tarifkommission selbst von den Tarifangelegenheiten ausgeschaltet, so daß die Weiterführung des Tarifs ganz in den Händen der Arbeitgeber lag. Erst 1896 kam wieder ein paritätisches Tarifamt zustande, das die Ausführung der Tarifbestimmungen beiderseitig verbindlich überwachte und einen neuen Tarif vorbereitete. Der neue Tarifvertrag trat am 1. Juli 1896 mit fünfjähriger Gültigkeitsdauer in Kraft. Der allgemeinen Ein- und Durchführung diente jetzt die Hauptarbeit; hatten doch nur 895 Firmen am Ende des Jahres der Einführung des Tarifs diesen anerkannt. Eine

definitive Änderung setzte um die Jahrhundertwende ein, indem 1901 die bestehenden Arbeitsnachweise der Berufsgenossenschaften unter paritätische Verwaltung gestellt wurden. Bei der Vermittlung von Arbeit war es nun möglich, die Tariftreue der Betreffenden streng zu kontrollieren. Die Zahl der tariftreuen Firmen und Gehilfen schwoll gewaltig an. 1897 gab es 1631 tariftreue Firmen mit 18 340 Gehilfen an 469 Orten. 1900 waren es bereits 3115 mit 30630 Gehilfen an 1002 Orten. 1906 wurde die Tarifgemeinschaft durch einen Garantievertrag auf parlamentarischer Grundlage noch fester konsolidiert. Endlich wurde sogar die Preisbildung fixiert. Dadurch wurde der Buchdruckerverein zum Kartell; denn der grundsätzliche Unterschied zwischen dem alten und neuen Preistarif besteht darin, daß der frühere sich auf allgemeine Normen und Lehrbeispiele beschränkte und fakultatives Recht war, wogegen der heutige präzisierte Preistarif für alle Mitglieder bindend ist. Was die Leistungen der Tarifgemeinschaft anlangt, so bezog sich dieselbe bis 1886 nur auf Minimallöhne für gelernte Gehilfen; später zog sie auch die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, Regelung des Lehrlingsnachwuchses, Organisation von Arbeitsnachweisen und dergleichen in ihren Tätigkeitsbereich. Die folgende Tabelle zeigt, wie seit 1897 der Tarif eine stetige Weiterausbreitung gefunden hat. Es gab in Deutschland:

1897:	1631	tariftreue	Firmen	mit	18 340	Gehilfen	an	469	Orten
1898:	2030	"	"	"	22 468	"	"	647	"
1899:	2704	"	"	"	27 449	"	"	880	"
1900:	3115	"	"	"	30 630	"	"	1002	"
1901:	3372	"	"	"	34 307	"	"	1030	"
1902:	3464	"	"	"	36 527	"	"	1043	"
1903:	4250	"	"	"	39 464	"	"	1315	"
1904:	4559	"	"	"	41 483	"	"	1382	"
1905:	5134	"	"	"	45 668	"	"	1552	"
1906:	5583	"	"	"	49 497	"	"	1659	"
1907:	6254	"	"	"	54 553	"	"	1803	"
1908:	6611	"	"	"	57 211	"	"	1942	"
1909:	6971	"	"	"	59 352	"	"	2007	"
1910:	7301	"	"	"	61 627	"	"	2093	"
1911:	7659	"	"	"	64 031	"	"	2158	"

Zu den 61 627 Gehilfen des Jahres 1910 traten noch hinzu die männlichen und weiblichen Hilfsarbeiter sowie die Lehrlinge, deren Zahl 1910 insgesamt 50 017 betrug, so daß wir 1910 mit einem Gesamtpersonal von 108 046 Personen zu rechnen hatten, dem eine jährliche Lohneinnahme von 132 408 096 Mk. (nämlich 94 508 155 Mk. für die Gehilfen und 37 899 941 Mk. für das übrige Personal) zufloß. Die Zahlen, in denen

selbstverständlich das kaufmännische Personal nicht enthalten ist, beweisen, wie bedeutsam das Gebiet der Volkswirtschaft ist, das durch den Buchdrucker-Lohntarif geregelt wird.

§ 4. Lohnhöhe und Arbeitszeit.

Löhnungsmethoden. — Zahlenmäßige Entwicklung der Lohnhöhe. — Stücklohn. — Gewißgeld. — Einzelne Städte. — Äußere Ursachen der Lohnerhöhungen. — Ausnahmebestimmungen. Lehrlingswesen. — Lohnhöhe und Alterslokalzuschläge.

Unter den gelernten Buchdruckern unterscheidet man die Setzer, die Drucker und die sogenannten Schweizerdegen, d. h. solche Buchdruckergehilfen, die sowohl gelernte Setzer als Drucker sind. Von allen Buchdruckergehilfen sind 76 % Setzer, 20 % Drucker und 4 % Schweizerdegen.

Als Entlöhnungsmethoden sind im Druckereigewerbe gebräuchlich der Zeitlohn und der Stücklohn. Nur 10 % der Buchdruckgehilfen stehen im Akkordlohn; es sind besonders die im Zeitungsbetrieb und Werksatz beschäftigten Setzer. Im Laufe der Zeit ist der Zeitlohn, das sogenannte Gewißgeld, dem Akkordlohn, dem sogenannten Berechnen, immer mehr vorgezogen worden. Die Bewegung des Stücklohnes der Setzer zeigt sich in folgender tarifamtlicher Zusammenstellung:

Jahr	Setzer	Davon Berechner	%
1885	18 823	6 012	31,9
1894	26 920	5 514	20,5
1900	31 318	7 610	23,9
1903	42 759	6 009	14,2
1906	44 938	6 014	13,4
1907	48 516	5 564	11,4

Die Zahl der im Akkord arbeitenden Setzer nimmt also ab; auch die neueste Statistik von 1910 zeigt ein weiteres Sinken: es berechneten da nur noch 11,06 % der Setzer.

Die Grundlage für die Berechnung bildet, wie schon gesagt, seit fast 40 Jahren die Alphabetberechnung, statt der früher üblichen n-Berechnung. Heute ist also die Anzahl der Griffe maßgebend, die tatsächlich vom Setzer ausgeführt werden. Was die Arbeitszeit anlangt, so betrug sie in Deutschland vor 1873 10—11 Stunden täglich, von 1873—1896 9 1/2 Stunden; seit 1896 ist sie auf 9 Stunden bemessen und heute wird die Forderung nach 8 1/2 stündiger Arbeitszeit erhoben.

Über die Lohnhöhe hat Morgenstern[1] folgende Tabellen zusammen-

[1] Morgenstern: Tarif und Lohn im deutschen Buchdruckgewerbe, Berlin 1906. S. 66 ff.

gestellt. Sie geben nur solche Lohnhöhen an, die mit Sicherheit aus noch vorhandenen Tarifen festgestellt werden konnten; als Garanten werden für die früheste Zeit die Prinzipalvereine angegeben, und nach 1870 gemeinsame, meist lokale Organisationen von Arbeitgebern und -nehmern zum Zweck einheitlicher Entlöhnung:

I. Zeitlohn:

Jahr	Gebiet	Arbeitszeit Stunden	Wochenlohn	Mark
	a) Lokaltarife.			
1848	Berlin	10	4 1/2 Tlr.	13,50
1848	Breslau	10	4 "	12,—
1848	Frankfurt a. M.	—	—	—
1848	Cassel	—	4 Tlr.	12,—
1848	München	11	7 fl. 30 kr.	12,86
1868	Bonn	10	6 Tlr.	18,—
1868	Landshut	11	7 fl. 30 kr.	12,86
1869	Berlin	10	6 Tlr.	18,—
1869	Stettin	10	5 1/2 "	16,50
1869	Hamburg-Altona	10	15 Mh. K.	18,—
1870	München	10	8—9 fl.	14,86
1871	Regensburg	11	9 fl.	15,47
1872	Hannover	10	22 1/2 Mk.	22,50
1872	Hamburg-Altona	10	21 Mk.	21,—
1872	Frankfurt a. M.	10	11 fl.	18,86
1872	Straßburg	10	30 Fr.	24,—
	b) Allgemeiner deutscher Buchdruckertarif.			
1873	Deutschland ohne West- und Ostpreußen, Rheinland, Westfalen, Reichslande	9 1/2	19 1/2 Mk.	Dazu Lokalzuschläge bis 25 %
1876, 1878	"	9 1/2	19 1/2 "	
1886	"	9 1/2	20 1/2 "	
1890, 1893	"	9 1/2	20 1/2 "	
1896	"	9	21 1/2 "	
1902	Deutschland	9	22 1/2 "	

II. Stücklohn.

Jahr	Gebiet	Nonpareille	Petit, Borgis Korpus	Cicero
	a) n-Berechnung.			
1848	Berlin	3 Sgr.	2 1/2 Sgr.	2 1/2 Sgr.
1848	Leipzig	27 Pf.	22 Pf.	22 Pf.
1848	Dresden	30 Pf.	25 Pf.	25 Pf.

Jahr	Gebiet	Nonpareille	Petit, Borgis Korpus	Cicero
	a) n-Berechnung (Fortsetzung).			
1848	Breslau	4 Sgr.	3 Sgr.	3 Sgr.
1848	Frankfurt-Cassel	3 „	$2\frac{1}{4}$ Sgr.	$2\frac{1}{4}$ Sgr.
1848	München	10 kr.	9 kr.	9 kr.
1856	Leipzig	—	23 Pf.	—
1863	„	—	25 „	—
1863	Berlin	—	3 Sgr.	—
1864	Leipzig	—	28 Pf.	—
1868	Breslau	$3\frac{2}{10}$ Sgr.	$2\frac{8}{10}$ Sgr.	$2\frac{8}{10}$ Sgr.
1868	Bonn	3 Sgr. 6 Pf.	3 Sgr.	3 Sgr.
1868	Landshut	10 kr.	9 kr.	8 kr.
1868	Essen	$3\frac{3}{4}$ Sgr.	3 Sgr.	3 Sgr.
1869	Berlin	$3\frac{1}{2}$ Sgr.	3 „	3 „
1869	Stettin	3 Sgr. 6 Pf.	2 Sgr. 9 Pf.	2 Sgr. 9 Pf.
1869	Hamburg-Altona	5 ß	4 ß	$4\frac{1}{2}$ ß
1869	Posen	3 Sgr. 5 Pf.	2 Sgr. 9 Pf.	2 Sgr. 9 Pf.
1870	München	12 kr.	10 kr.	10 kr.
1870	Karlsruhe	12 kr.	10 kr.	10 „
1871	Cassel	$3\frac{1}{2}$ Sgr.	3 Sgr.	3 Sgr.
1871	Regensburg	12 kr.	10 kr.	$8\frac{1}{2}$ kr.
1872	Hamburg-Altona	42 Pf.	36 Pf.	36 Pf.
1872	Frankfurt a. M.	15 kr.	11 kr.	11 kr.
	b) Alphabetberechnung (Lohnerhöhung von 10—24 %).			
1872	Hannover	40 Pf.	35 Pf.	38 Pf.
1872	Straßburg	60 C.	50 C.	55 C.
		Fraktur / Antiqua	Fraktur / Antiqua	Fraktur / Antiqua
1873	Deutschland außer West- und Ostpreußen, Rhein- und Reichslande . . .	36 Pf. / 38 Pf.	30 Pf. / 33 Pf.	32 Pf. / 35 Pf.
1876 } 1878 }	„	36 „ / 38 „	30 „ / 32 „	32 „ / 34 „
1886	„	38 „ / 40 „	32 „ / 34 „	34 „ / 36 „
1890 } 1893 }	„	38 „ / 40 „	32 „ / 34 „	34 „ / 36 „
1896	„	40 „ / 42 „	34 „ / 36 „	36 „ / 48 „
1902	Deutschland	42 „ / 44 „	36 „ / 38 „	38 „ / 40 „

Der Lohn differenziert sich nach Art der Schrift, Alter des Setzers, Zeitpunkt der Herstellung, ferner noch nach Verschiedenheiten der Lokalzuschläge. Hierüber hat Nauert[1] Tabellen aufgestellt, die hier durch Ergänzungen bis auf die heutige Zeit vervollständigt worden sind:

[1] H. Nauert: Ausbau und Leistungen der Tarifgemeinschaft der deutschen Buchdrucker. Sorau N. L. 1910. S. 90 und 91.

1. Entwicklung des Stücklohnes (Lohn im Berechnen) pro 1000 Buchstaben in Fraktur für die verschiedenen Kegelstärken:

Jahr	Perl Pf.	Nonpareille Pf.	Kolonel Pf.	Petit, Borgis Korpus Pf.	Cicero Pf.	Mittel Pf.
1873	45	36	34	30	32	34
1876	45	36	34	30	32	34
1878	45	36	34	30	32	34
1886	48	38	35	32	34	36
1890	48	38	35	32	34	36
1896	50	40	37	34	36	38
1901	52	42	39	36	38	40
1906	—	46,2	42,9	39,6	41,8	44
1912	—	51	48	44	46	49

2. Entwicklung des Zeitlohnes (Gewißgeld) unter Berücksichtigung des Alters, ausschließlich Lokalzuschlag:

Jahr	im 5. Jahr Mk.	Alter: bis 21 Mk.	21 Mk.	22 Mk.	23 Mk.	24 Mk.	bei Kost und Logis Mk.
1873	—	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	—
1876	—	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	—
1878	—	19,50	19,50	19,50	19,50	19,50	—
1886	—	20,50	20,50	20,50	20,50	20,50	12,—
1889	15,—	20,50	20,50	20,50	20,50	20,50	10,50
1890	—	20,50	20,50	20,50	20,50	20,50	10,50
1896	15,—	21,—	21,—	21,—	21,—	21,—	11,—
1901	16,50	21,50	22,—	22,—	22,50	22,50	11,—
1906	18,—	23,—	24,—	24,—	24,—	25,—	11,50
1912—17	19,50	25,—	26,—	26,—	26,—	27,50	12,50

3. Entwicklung der Entschädigung für Überstunden. (Die Aufschläge gelten auf den Durchschnittslohn.)

Jahr	Pf.	9—11 nachts Pf.	11—12 nachts Pf.	über 12 nachts Pf.
1873	15	25	50	50
1876	15	25	50	50
1878	10	20	30	30
1886	10	20	30	35
1889	10	20	30	35
1890	15	25	35	40
1893	15	25	35	40
1896—1909	15	25	35	40
1912—1917	15	25	35	40

Von besonderem Interesse ist es, die Entwicklung der Löhne an ein und demselben Orte zu verfolgen, z. B. in der Buchdruckermetropole Leipzig. Hier wurden

vor 1858 für 1000 n	22 Pf. bezahlt;
nach 1858 stieg der Tausendpreis auf	23 Pf.
1863, nach Aufhebung des Koalitionsverbotes, auf	25 Pf.
1865, trotz des verlorenen Streiks, auf . . .	28 Pf.
1870 auf	30 Pf.
1873, nach Einführung der Alphabetberechnung .	33 Pf.
(dies bedeutet eine versteckte 16 %ige Lohnerhöhung)	
1876 ging er herab auf.	30 Pf.
1878, inklusive Lokalzuschlag wieder herauf. . .	33 Pf.;

dann steigt der Tausendpreis andauernd, und zwar im Jahre 1886 auf 36 Pf., 1890 auf 37,7 Pf., 1896 auf 39,8 Pf., 1902 auf 43,2 Pf., 1907 auf 44,5 Pf., und heute steht er mit 52,8 Pf. rund doppelt so hoch wie vor 50 Jahren, so daß die Gesamtsteigerung eines halben Jahrhunderts 100 % beträgt. Die größten Steigerungen fallen in die Jahre 1893 und 1912. Vergleicht man, wie Kuczinski[1] es getan hat, die Lohnsteigerungen der Buchdrucker mit denen anderer Arbeitskategorien, so sind die letzteren meist höher, wogegen die der Buchdrucker größere Stetigkeit und Gleichmäßigkeit zeigen.

Da die Löhne nun den Hauptteil der Gestehungskosten im Buchdruckgewerbe bilden, haben diese durch die Lohnerhöhung auch eine Steigerung erfahren. Wie weit diese preissteigernde Tendenz durch andere Momente, z. B. technische Fortschritte, wieder teils kompensiert wurde, zeigt der § 9. Den Hauptgrund der Tatsache, daß die menschliche Arbeitskraft überhaupt und in qualifizierten Gewerben wie dem Buchdruckgewerbe ganz besonders andauernd immer höher bezahlt wird, bildet das konstante Steigen der Preise für Subsistenzmittel. Nun beruht die Tarifgemeinschaft im Druckgewerbe auf dem sozialen Gedanken des kollektiven Arbeitsvertrages, welcher bezweckt, daß die Gehilfen ihre Arbeit nicht unter einem bestimmten Preise anbieten. Dies hat zur Folge, daß der Lohnanteil im Druckgewerbe an den verschiedenen deutschen Orten einen gleichmäßigen Teil der Gestehungskosten bildet, da er nicht unter ein bestimmtes tariflich fixiertes Minimum herabgehen kann. Daß dies Minimum aber im Laufe der

[1] R. Kuczinski: „Die Entwicklung der gewerblichen Löhne seit der Entwicklung des Deutschen Reiches.“ Berlin 1909.

Jahre nicht konstant bleibt, vielmehr bei jeder Tarifrevision gestiegen ist, dafür sorgt schon der Verband Deutscher Buchdrucker, worin über 90 % der gesamten Gehilfen organisiert sind.

Was die Aufwärtsentwicklung der Löhne periodenweise hintangehalten hat, war vor allem die Regellosigkeit im Lehrlingswesen des Druckereigewerbes. 1882 hat der Buchdruckerverband von 3547 Firmen 2280 auf die Lehrlingsverhältnisse untersucht. Danach kamen auf 15 827 Gehilfen 6690 Lehrlinge, d. h. 42 %, also fast die Hälfte. Dieses ungünstige Verhältnis wurde zwar allmählich ein besseres, indessen nach dem großen Buchdruckerstreik abermals verschlechtert. 1890 zählt eine von Klimsch aufgenommene Statistik neben 26 752 Setzern 8309 Setzerlehrlinge, neben 6624 Maschinenmeistern 2039 Druckerlehrlinge. Es kommen hiernach ein Setzerlehrling auf 3,21 Setzer, ein Druckerlehrling auf 3,24 Drucker, im ganzen auf einen Lehrling 3,4 Gehilfen. Das Resultat nähert sich also dem von der Tarifskala geforderten Verhältnisse von 1 zu 4. Das Jahr 1894 zeigt dagegen als Folge des Streikes wieder das ungünstigere Verhältnis, daß auf 30 000 Gehilfen 12 772 Lehrlinge kamen, d. h. rund 5000 mehr als dem Tarif von 1886 entsprochen hätte. Hauptsächlich in dieser ungesunden Lehrlingszüchterei findet die Tatsache ihre Erklärung, daß damals vielfach der Klein- und Mittelbetrieb dem tariftreuen Großbetrieb erfolgreiche Konkurrenz machen konnte, zumal die Anforderungen des Publikums an Druckausstattung zu jener Zeit noch geringer waren. Erst nachdem die zulässige Höchstzahl der Lehrlinge aufs neue tariflich geregelt und auch den kleineren Betrieben der Eintritt in die Tarifgemeinschaft dadurch erleichtert war, daß auf ihre besonderen Verhältnisse zugeschnittene Ausnahmebestimmungen aufgenommen wurden, ging um die Jahrhundertwende das deutsche Druckgewerbe einer allgemeinen Neugesundung entgegen. Bei der letztjährigen Tarifrevision haben die Gehilfen weitgehende Anträge auf Einschränkung der Lehrlingsskala gestellt; aus den diesbezüglichen Änderungen des Tarifs sei hier folgendes mitgeteilt:

In Druckereien bis zu 3 Setzergehilfen konnte bisher in den letzten zwei Jahren der Lehrzeit des einen Lehrlings ein zweiter Lehrling gehalten werden; in Zukunft kann ein zweiter Lehrling erst im letzten Lehrjahre des einen Lehrlings eingestellt werden. Dasselbe gilt bezüglich der Druckerlehrlinge. Druckereien mit über 30 Setzern dürfen auf je weitere 9 — statt bisher 8 — Setzer einen Lehrling mehr halten. Dasselbe gilt bezüglich der Druckerlehrlinge derart, daß in Druckereien mit über 20 Druckern auf je weitere 7 — statt bisher 6 — Drucker ein Lehrling

mehr gehalten werden kann; ausdrücklich wurde noch bestimmt, daß Tischler und Graveure bei Bemessung der Lehrlingszahl in Stereotypie und Galvanoplastik als Gehilfen nicht mitgezählt werden.

Die Wirkung der beschlossenen Einschränkung der Lehrlingsskala kann nur eine unerhebliche sein. In den größeren Betrieben wurde schon bisher häufig nicht die volle Lehrlingszahl eingestellt, so daß an dem bestehenden Zustand wenig geändert wird. In den kleinsten Druckereien ist die Wirkung des Beschlusses, wonach die Einstellung eines zweiten Setzer- und Druckerlehrlings erst im letzten statt im vorletzten Lehrjahre des schon vorhandenen Lehrlings erfolgen darf, berechtigt, weil hier die Ausbildung häufig eine sehr mangelhafte ist und durch die frühere Bestimmung die Lehrlingszüchterei begünstigt wurde. Es kam vor, daß in solchen Betrieben auf Grund der nunmehr aufgehobenen Bestimmung neben 1 Gehilfen 4 Lehrlinge gehalten wurden.

Eines der wichtigsten Mittel, den nicht selten großen Unterschieden der Lebens- und Gewerbeverhältnisse verschiedener Orte und Gegenden durch Ausnahmebestimmungen Rechnung zu tragen, sind die **Lokalzuschläge**, die der Buchdruckertarif eingeführt hat, um bei Bemessung der Löhne der einzelnen Druckorte zu kompensieren. Im Zusammenhang damit sind sodann auch kleineren Druckereien in kleineren Städten mit billiger Lebenshaltung Ausnahmebestimmungen eingeräumt worden betreffend Lohn und Arbeitszeit, speziell bei starker Konkurrenz seitens tarifloser Firmen. Die erste Lokalzuschlagsskala stellte der Tarif von 1878 auf; er regelt die Höhe des Zuschlages folgender Städte: Berlin 20 %, Leipzig 10 %, Hannover 10 %, Hamburg 15 %, Breslau, Frankfurt, Stuttgart und Stettin je 10 %, Karlsruhe und Halle a. S. je 5 %, München 8,35 %. Über die weitere Entwicklung der Lokalzuschläge macht Rauert folgende Zusammenstellung:

Jahr	Zuschlag in % 25	20	17½	15	12½	10	8	7½	6	5	2½	Summa der zuschlagspflichtigen Orte
	haben Orte											
1878	—	1	—	1	—	6	1	—	—	5	—	11
1886	—	2	—	1	3	28	5	1	1	26	—	67
1889	—	2	—	1	3	29	5	1	1	28	—	70
1890	2	—	3	10	4	27	5	1	1	29	—	82
1893	2	—	3	10	4	27	5	1	1	29	—	82
1896	2	—	4	9	6	24	4	3	1	30	2	85
1901	2	—	6	11	21	30	1	28	2	72	5	180
1906	5	—	6	19	14	62	2	47	1	83	31	391

1912 grundsätzliche Änderung nach dem Prinzip der Ortsklassen des Reichsbeamtenbesoldungsgesetzes.

Daß das stetige Steigen der Lokalzuschläge für die Preise der Druckerzeugnisse als ein verteuerndes Moment ersten Ranges gewirkt hat, braucht wohl kaum noch hervorgehoben zu werden. Was bei dem System der Zuschläge besonders mißlich empfunden wird, ist der Umstand, daß sie selbst für nahe beieinander liegende Orte große Verschiedenheiten in der Lohnhöhe einführen: so erhielt z. B. ein 25jähriger Setzer in Straßburg 31,25 Mk., im nahen Kehl aber 25,65 Mk. pro Woche. Hierdurch werden der Großstadtdruckerei teilweise Aufträge entzogen, welche in kleineren Orten mit weniger oder keinem Lokalzuschlag billiger ausgeführt werden. Nur unzureichend wird diese Verschiedenheit durch die Bestimmung abgeschwächt, daß bis zu einer Entfernung von 10 km um den zuschlagspflichtigen Ort derselbe Aufschlag gilt, eine Bestimmung, die auch noch im neuen Tarif enthalten ist, trotz der grundsätzlichen Änderung der Lokalzuschläge. Bisher wurden die Lokalzuschläge (mit Ausnahme der Kreisvororte) von den lokalen paritätischen Tarifinstanzen nach freiem Ermessen auf Grund vorgebrachter Beweise über Teuerungsverhältnisse festgesetzt. Da dieser Modus zu manchen Unzuträglichkeiten geführt und oft den Vorwurf der Parteilichkeit hatte erheben lassen, hat der Tarifausschuß letzthin beschlossen, daß die Lokalzuschläge in Anlehnung an das Reichsbeamtenbesoldungsgesetz vom 15. Juli 1909 zu regeln seien. Hiernach werden die Orte des Deutschen Reiches nach ihrer Größe und Bedeutung in 5 Klassen eingeteilt; die Zuweisung der einzelnen Tariforte in eine Klasse geschieht durch den Tarifausschuß. Hierbei wird jetzt nach dem Grundsatz verfahren, daß im allgemeinen kein Ort, der eine Erhöhung des Lokalzuschlages erfahren muß, um mehr als $2^1/_2$ % erhöht wird, und daß da, wo Lokalzuschläge bisher nicht bestanden, zunächst solche nur in Höhe von $2^1/_2$ % eingeführt werden. Im übrigen wurde bestimmt,

daß Orte der Servisklasse	E	bis	$2^1/_2$ %	Lokalzuschlag
„ „ „	D	„	$7^1/_2$ %	„
„ „ „	C	„	$12^1/_2$ %	„
„ „ „	B	„	$17^1/_2$ %	„
„ „ „	A	„	25 %	„

erhalten können. Damit durch diese Neueinteilung keine zu plötzlichen und großen Änderungen eintreten, worunter die gegenseitige Konkurrenzfähigkeit der einzelnen Druckereien leiden könnte, hat man entsprechende Ausnahmebestimmungen vorgesehen. Die erhöhten Zuschläge traten zum Teil am 1. Januar 1912 in Kraft; zum Teil (in Orten unter 30 Gehilfen) werden sie am 1. Oktober 1913 in Kraft treten.

Die gegenwärtige Tarifperiode wird zu Ende 1916 eine zwanzigjährige Tarifdauer im Buchdruckgewerbe abschließen. Während dieser Periode stieg die Zahl der mit Lokalzuschlag belegten Orte von 100 auf rund 700; die wöchentliche Arbeitszeit der Drucker und Handsetzer sank von 54 auf 53 Stunden; die Lehrlingsskala blieb fast unverändert (erst 1911 die kleine vorhin erwähnte Änderung). Die Steigerung der tariflichen Mindestlöhne betrug von 1896—1916 bei den im Gewißgeld entlohnten Gehilfen im ersten Gehilfenjahre 30 %, im Alter bis zu 21 Jahren 19 %, von 21—24 Jahren 24 % und in der Altersklasse von über 24 Jahren — welche 73 % der Gehilfen umfaßt — war die prozentuale Lohnsteigerung des Gewißgeldes 73 %; der Tausendbuchstabenpreis der verschiedenen Schriftgrade stieg im Durchschnitt um 28 %.

Es ist mit Genugtuung zu begrüßen, daß es gelungen ist, im Druckereigewerbe auf friedlichem Wege durch den Tarifvertrag das zu erreichen, worum in anderen Gewerben so oft schwere Kämpfe ergebnislos geführt werden. Um so größer darf die Genugtuung sein, weil Arbeitsstörungen und Streiks gerade im Druckereigewerbe besonders weite Kreise der Bevölkerung in Mitleidenschaft ziehen können: man denke nur daran, welche tief einschneidende Wirkung auf die Bedürfnisse von Handel und Wandel es hätte, wenn einmal keine Zeitung mehr erschiene!

Der Arbeitslohn ist allerdings nicht der alleinige Faktor der Warenpreise, aber recht ausschlaggebend. Man kann deshalb mit Bestimmtheit voraussagen, daß die in diesem Jahre vorgenommene Erhöhung der Löhne um 10—12½ % sich in den Preisen der Druckerzeugnisse schnell und außerordentlich bemerkbar machen wird. Für eine Druckerei mit etwa 100 Setzern wird sich die jährliche Lohnmehrausgabe auf etwa 10000 Mk. belaufen. Eine so starke Lohnerhöhung wird zwar sicher Anreiz geben, auf dem technischen Gebiete weitere Fortschritte zu versuchen. Eine verstärkte Inbetriebstellung von Setzmaschinen hat bereits eingesetzt, woraus ein Arbeitsmangel der Handsetzer entstand, so daß der „Verband“ im ersten Quartal 1912 schon 26 630 Mk. mehr an Arbeitslosen- und Reiseunterstützung ausgeben mußte als in der gleichen Zeit des vorigen Jahres. Auch wird man in der Erweiterung des Absatzmarktes einen Ausgleich für die Lohnerhöhungen der Drucker und Setzer zu erobern bestrebt sein. Vorab indessen wird das Druckereigewerbe nicht umhin können, die Steigerung der Produktionskosten durch Preiserhöhungen möglichst auf die Konsumenten abzuwälzen, denn die Lohnsteigerungen konnten nur zu einem kleinen Teil z. B. durch technische Fortschritte kompensiert werden.

§ 5. Die Teuerung als Ursache der Lohnerhöhung und ihre Äußerung im einzelnen Betrieb und im ausländischen Druckgewerbe.

„Teuerung.“ — Ausgabeetat eines Setzers. — Steigerung der Kosten für Wohnung und Lebensmittel. — Parallelismus zwischen Lebensmittelpreis und Lohnhöhe in den Betrieben von Teubner, Krupp, Patria. — Ausländische Teuerungserscheinungen (Japan, Frankreich). — Internationalität der Teuerung. — Geldwertänderungen. — Internationale Lohntabellen.

Die Tatsache, daß nicht nur in Deutschland, sondern auch — wie die anliegenden Tabellen zeigen — in andern und zwar auch in außereuropäischen Ländern die Löhne in den letzten Jahrzehnten stark gestiegen sind, legt den Gedanken nahe, daß es sich um die Folgeerscheinung einer allgemein wirkenden Ursache handelt. Und in der Tat sehen wir, daß wie in Deutschland so auch anderwärts die Forderungen auf höheren Lohn durchweg damit begründet zu werden pflegen, daß die Preise der Lebensmittel gestiegen seien. Es ist auch unschwer zu erkennen, daß die Steigerung der Arbeitslöhne im allgemeinen und auch die der Buchdruckerlöhne in einem gewissen Verhältnisse zur Steigerung der Lebensmittelpreise und zur Verteuerung der gesamten Lebenshaltung stehen. Wenn auch der Grad der Steigerung nach den verschiedenen Ländern verschieden ist, so scheint doch die „Teuerung“, d. h. die unbestreitbare und unbestrittene Tatsache, daß in den letzten Jahrzehnten die Preise aller zum Lebensunterhalt nötigen Artikel allgemein gestiegen sind, die überall wirkende Ursache der Lohnsteigerung zu sein. Wenn man bedenkt, daß durch die moderne Ausgestaltung und Vervollkommnung der Verkehrsmittel die Weltteile und alle Länder einander nahe gebracht sind, daß die früher zwischen den Völkern aufgerichteten Schranken nationaler Abgeschlossenheit fast vollständig niedergelegt und die wirtschaftlichen Wechselbeziehungen über die ganze Erde so ausgebildet worden sind, daß sich nahezu für alle wichtigeren Erzeugnisse Weltmarktpreise bilden konnten, so ist es nicht zu verwundern, daß auch eine Teuerung, wenn sie irgend allgemeineren Umfang und längere Dauer hat, heutzutage fast notwendig internationalen Charakter tragen muß. Dem entsprechen denn auch die Tatsachen.

Untersucht man näher, auf welche einzelnen Lebensmittel sich die Teuerung erstreckt, so findet man sehr bald, daß sozusagen alles, was die sogenannte Lebenshaltung ausmacht, von der Teuerung betroffen worden ist. Um zu konkreten Ergebnissen für die Druckarbeiter zu gelangen, wird es zweckmäßig sein, festzustellen, in welcher Weise dieser Arbeiter seinen Wochenlohn zum Lebensunterhalt zu verwenden pflegt. Der wöchentliche Ausgabeetat eines Druckarbeiters dürfte sich folgendermaßen gestalten:

1. Kostgeld (Frühstück, Mittagbrot, Abendbrot, Kaffee usw.)	16,—	Mk.
2. Verbandsbeiträge	1,50	„
3. Soziale Gesetzgebung.	0,85	„
4. Staats- und andere Steuern	1,—	„
5. Wohnungsmiete	5,—	„
6. Heizung, Licht, Seife und dergleichen	1,50	„
7. Leib- und Bettwäsche (Erneuerung)	0,50	„
8. Kleider, Schuhe usw.	1,20	„
9. Schulgeld, Bücher, Zeitungen	0,50	„
10. Bier (pro Tag ein Glas)	1,05	„
Summa . .	29,11	Mk.

Dieser Ausgabeetat wurde vom Verband deutscher Buchdrucker nach den Mitteilungen Hunderter von Setzerhaushaltungen bei den vorletzten Tarifberatungen 1906 aufgestellt nach dem Durchschnitt der Lebensmittelpreise verschiedener Städte. Er zeigt insbesondere, daß der Setzer allein für die Wohnung fast ein Fünftel seines Verdienstes ausgeben muß; bei geringerem Einkommen aber steigt der Anteil der Wohnungsmiete noch höher. Daß sich die Wohnungen fast allenthalben verteuert haben, ist notorisch. Um die Höhe dieser Steigerung zu bemessen, sei hier zweierlei angeführt:

1. Das Buchdruckertarifamt hat durch Umfragen bei Kommunalbehörden und Buchdruckern für die Zeit von 1901 bis 1905 im ganzen 650 deutsche Orte untersucht; es stellte sich danach die Steigerung der Wohnungsmiete für eine Stube, eine Kammer, Küche und Zubehör gegenüber 1901 im Jahre 1905 folgendermaßen:

Man zahlte 1905 gegenüber 1901:

in Orten mit	mehr	weniger	dasselbe	unbekannt
unter 10 000 Einwohner	169	4	128	14
10—20 000 „	75	2	46	5
20—30 000 „	40	2	28	5
30—50 000 „	36	—	15	2
50—70 000 „	11	—	11	3
70—100 000 „	5	1	5	4
100—200 000 „	10	1	4	5
200—500 000 „	5	—	1	8
über 500 000 „	1	1	—	3
Von der Gesamtsumme der 650 Orte:	352	11	238	49

2. Im Jahrbuch für Bodenreform[1] hat der bekannte Fabrikbesitzer H. Freese auf Grund von Befragungen seiner Arbeiter nachgewiesen, daß von 1892—1903 in Berlin die Mieten wie folgt gestiegen sind:

Für Schlafstellen	um 29,17 %
für ein Zimmer	„ 17,44 %
für eine Wohnung von Stube und Küche	„ 8,84 %
„ „ „ „ zwei Stuben und Küche . . .	„ 17,17 %
„ „ „ „ drei bis vier Stuben und Küche	„ 15,— %

Für seine eigenen Arbeiter und Beamten fand Freese, daß im gleichen Zeitraum der Anteil der Miete am Einkommen sich verändert hatte

bei den Arbeitern	von 14,44 %	auf 16,53 %
bei den Beamten	„ 16,47 %	„ 14,94 %
bei den Unternehmern . . .	„ 6,67 %	„ 5,49 %

Welche Beschränkungen sich trotzdem die einzelnen untersuchten Arbeiter bei der Befriedigung ihres Wohnungsbedürfnisses auferlegen mußten, ist aus den Zahlen nicht zu ersehen.

Anlangend die Höhe der Steigerung der Lebensmittelpreise mag mitgeteilt werden, daß das Tarifamt deutscher Buchdrucker es unternommen hat, die Lebensmittelpreise festzustellen in 650 deutschen Orten für 1901 bis 1905 mit genauer Angabe der Preisveränderung auf den Pfennig. Die Angaben entstammen amtlichem Material sowie Mitteilungen der ansässigen Buchdrucker.

In den 650 untersuchten Orten veränderten sich die Preise der Nahrungsmittel folgendermaßen:

	stieg	fiel	blieb unverändert	nicht ermittelt
		in Orten		
Rindfleisch . . .	621	2	12	15
Schweinefleisch . .	621	3	9	17
Kalbfleisch . . .	618	3	14	15
Hammelfleisch . .	590	3	25	32
Butter	529	22	75	24
Schweinefett . .	566	19	48	17
Weizenmehl . . .	317	38	253	42
Roggenbrot . . .	304	29	268	48
Reis	154	58	397	41
Kaffee	148	109	360	33
Zucker	59	466	74	51

[1] Jahrb. f. B. I. Bd. (1905) H. Freese: Wohnung und Einkommen.

	stieg	fiel	blieb unverändert	nicht ermittelt
		in	Orten	
Eier	457	16	150	27
Kartoffeln . . .	367	78	148	37
Milch	348	5	274	23
Bier	32	1	575	42

Die Steigerungen von 1905—1910 verlaufen, wie mir das Tarifamt mitteilte, in ähnlichen Kurven; leider wurde mir der Abdruck der Ermittlungen für die letzte Periode vom Tarifamt nicht gestattet. Die Bewegung der wichtigsten Lebensmittelpreise von 1900—1910 zeigt aber zur Genüge diese Tabelle[1] und die Anlage 1. Die bisher speziell für das Druckgewerbe

Lebensmittelpreise für 1 kg in Pfennigen (vgl. hierzu Anlage 1 S. 40). Durchschnitt von 15 deutschen Städten (Statist. Jahrb. f. d. Deutsche Reich 1909, S. 270):

	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908
Butter . . .	226,13	230,13	230,13	229,80	231,90	235,40	242,70	249,10	249,30	256,10
Schweinefleisch	142,27	138,60	146,20	154,80	144,00	138,90	162,30	175,10	155,50	156,70
Rindfleisch . .	134,13	135,07	135,93	138,27	145,53	141,67	148,20	157,73	160,20	158,20
Weizenmehl .	33,53	32,47	33,07	33,06	32,40	33,00	33,53	34,37	36,53	39,07
Kartoffeln . .	5,74	5,42	5,46	5,36	6,06	6,71	6,67	5,93	6,98	6,65

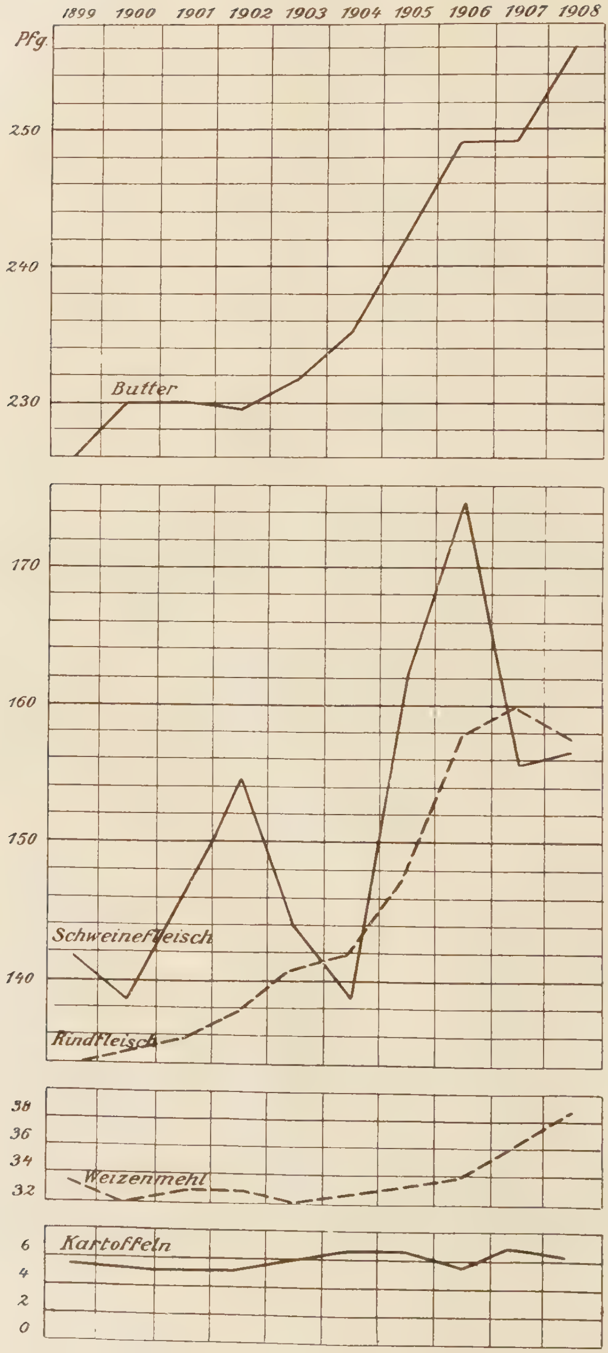
aufgemachten Statistiken über Lebensmittelpreise leiden bedauerlicherweise an dem Mangel, daß man sich darauf beschränkte, die vorkommenden Preise zu notieren; die wirklichen Durchschnitte wären nur zu ermitteln, wenn auch die Zahl der Fälle bekannt wäre, in denen die Gewichtseinheit zu einem bestimmten Preis verkauft worden ist. Diese Fehlerquelle konnte auch bei den folgenden Gegenüberstellungen von Lohnhöhe und Lebensmittelpreisen nicht eliminiert werden. Der besondere Wert dieser Gegenüberstellungen liegt darin, daß sie den Parallelismus zwischen der Steigerung der Lebensmittelpreise und der Löhne für drei einzelne Betriebe interessant beleuchten, nämlich für eine Leipziger Druckerei, für die Weltfirma Friedrich Krupp A.-G. in Essen und für eine ausländische Druckerei.

1. Die zur Feier des 100jährigen Bestehens der bekannten Firma B. G. Teubner in Leipzig im vorigen Jahre erschienene Jubiläumsschrift[2] enthält eine vergleichende Tabelle, die den durchschnittlichen Wochenverdienst und die prozentuale Steigerung desselben für die verschiedenen Druck-

[1] Ferner sei verwiesen auf die Denkschrift des deutschen Landwirtschaftsrats über Lebensmittelteuerung (Berlin 1911).

[2] B. G. Teubner 1811—1911; Geschichte der Firma, in deren Auftrag herausgegeben von Fr. Schulze.

Anlage 1.


1899
1900
1901
1902
1903
1904
1905
1906
1907
1908
Pfg.
250
240
230
Butter
170
160
150
140
Schweinefleisch
Rindfleisch
38
36
34
32
Weizenmehl
6
4
2
0
Kartoffeln

arbeiterkategorien den Lebensmittelpreisen gegenüberstellt, und zwar für die Jahre 1855—1910.

Der Durchschnittsprozentsatz der Preissteigerung der wichtigsten Verpflegungsmittel gegen 1855 wurde ermittelt nach den Zahlen des statistischen Landesamtes (bis 1875 aus 5, von da ab aus 17 verschiedenen Arten):

es stiegen (+) oder sanken (—) die Lebensmittelpreise in den Jahren

1860	1865	1870	1875	1880	1885
— 11,68 %	— 9,48 %	+ 2,78 %	+ 32,59 %	+ 27,41 %	+ 22,53 %
1890	**1895**	**1900**	**1905**	**1908**	
+ 30,80 %	+ 25,03 %	+ 25,41 %	+ 34,39 %	+ 40,60 %	

Während derselben Periode betrug der durchschnittliche Wochenverdienst in Mark:

Jahr	Setzer	Drucker	Druckerei-hilfspersonal	Gießer, Stereotypeure und Galvanoplastiker	Markthelfer
1855	12,—	15,—	6,—	12,—	8,—
1860	12,—	15,—	6,—	12,—	9,50
1865	12,—	15,—	6,—	12,—	11,—
1870	16,—	18,—	7,—	19,—	12,—
1875			keine Unterlagen		
1880	21,—	27,—	9,—	25,—	20,—
1885	22,—	28,—	10,—	25,—	21,—
1890	24,—	28,—	10,—	25,—	22,—
1895	26,—	28,—	10,—	26,—	22,—
1900	29,—	30,—	11,—	26,—	22,—
1905	32,—	31,—	12,—	27,—	23,—
1910	35,—	33,—	14,—	30,—	25,—

In Prozenten ausgedrückt betrug die Steigerung des Verdienstes gegen 1855:

Jahr	Setzer	Drucker	Druckerei-hilfs-personal	Gießer, Stereotypeure und Galvanoplastiker	Markt-helfer	Durch-schnittlich
1855	—	—	—	—	—	—
1860	—	—	—	—	18,75	2,83
1865	—	—	—	—	37,50	5,67
1870	33,33	20,—	16,67	58,33	50,—	35,85
1875			keine Unterlagen			
1880	75,—	80,—	50,—	108,33	150,—	92,45
1885	83,33	86,67	66,67	108,33	162,50	100,00
1890	100,—	86,67	66,67	108,33	175,—	105,66
1895	116,67	86,67	66,67	116,67	175,—	115,10
1900	141,67	100,—	83,33	116,67	175,—	122,45
1905	166,67	106,67	100,—	125,—	187,50	135,85
1910	191,67	120,—	133,33	150,—	212,50	158,49

Hiernach ist also der durchschnittliche Wochenverdienst in der Zeit von 1855 bis 1910 gestiegen:

bei den Setzern . . . . . . von 12 auf 35 Mk. oder um 191,67 %
bei den Druckern . . . . . . „ 15 „ 33 „ „ „ 120 %
bei dem Druckereihilfspersonal „ 6 „ 14 „ „ „ 133,33 %
bei den Gießern, Stereotypeuren,
Galvanoplastikern . . . . „ 12 „ 30 „ „ „ 150 %
bei den Markthelfern . . . . „ 8 „ 25 „ „ „ 212,50 %

im Gesamtdurchschnitt belief sich die Lohnsteigerung auf 158,49 %. Demgegenüber wird die durchschnittliche Verteuerung des Lebens für denselben Zeitraum nur in einer Höhe von 40,60 % nachgewiesen, so daß die Steigerung der Löhne rund viermal so groß wäre wie die Steigerung der Lebensmittelpreise, ein Ergebnis, das dafür spricht, daß die Teuerung nicht der einzige Grund der Lohnerhöhungen ist.

2. Der Jahresbericht für 1909 der Essener Handelskammer hat über die Konsumgenossenschaft der Kruppschen Werke neben den Arbeitslöhnen eine Übersicht der prozentualen Steigerungen der wichtigsten Lebensmittelpreise in folgender Tabelle veröffentlicht:

Jahr	Arbeitslöhne absolut Mk.	Arbeitslöhne relativ	Speck	Rindfleisch II. Klasse	Kalbfleisch II. Klasse	Schweinefleisch	Kartoffeln	Schwarzbrot
1871	3,05	100	100	—	—	—	100	100
1875	3,89	128	106	100	100	100	70	93
1880	3,19	105	109	105	104	103	99	111
1885	3,64	120	102	109	104	93	76	89
1890	3,95	130	121	115	106	110	74	87
1895	4,10	135	100	118	110	90	74	72
1900	4,78	157	101	111	121	90	69	83
1905	5,12	169	125	116	134	123	87	80
1906	5,35	176	142	124	150	137	69	85
1907	5,35	176	123	127	148	116	84	94
1908	5,35	176	123	124	150	119	89	111
1909	5,44	179	129	126	156	126	96	111

Wenn man noch mehrere derartige Tabellen aufstellen würde, so könnte man sehen, daß der Parallelismus zwischen Arbeitslöhnen und Lebensmittelpreisen dort am meisten ausgeprägt ist, wo es sich um organisierte Arbeit handelt. Am genauesten folgt die Kurve der Arbeitslöhne den Lebensmittelpreisen wohl in Gewerben mit ausgebreiteten Tarifgemeinschaften, wie ein solches das Druckereigewerbe darstellt.

3. In der Budapester Druckereiindustrie sind nach dem Ausweise der „Patria“ Literarischen- und Druckerei-Aktiengesellschaft, bei den einzelnen Arbeitskategorien die Arbeitslöhne wie folgt gestiegen:

	9 Stunden tägliche Arbeitszeit				8½ Stunden tägliche Arbeitszeit			
	1900		1905		1909		1910	
	Wochenlohn	Durchschnittslohn	Wochenlohn	Durchschnittslohn	Wochenlohn	Durchschnittslohn	Wochenlohn	Durchschnittslohn
	K	K	K	K	K	K	K	K
Setzer	26,—	28,—	30,—	34,88	32,—	35,50	34,—	37,80
Maschinenmeister . . .	26,—	28,—	30,—	34,—	34,—	40,—	34,—	42,—
Buchbinder	20,—	22,—	22,—	28,—	24,—	30,—	27,—	32,—
Maschinenmädchen . .	11,—	12,—	11,—	12,—	14,—	16,—	16,—	17,—
Buchbindermädchen . .	10,—	11,—	12,—	16,—	16,—	18.—	16,—	20,—

Bei Maschinen:
Während 10 Jahren war der durchschnittliche Verdienst

In 1900	K	28,—
„ 1910	K	42,—
Differenz	K	14,—
		50 %

Arbeitszeitabkürzung täglich ¼ Stunde.
Durch 6 Tage 1½ Stunden = 30 %

Steigerung 53 %

Bei Setzern:
Während 10 Jahren war der durchschnittliche Verdienst

In 1900	K	28,—
„ 1910	K	37,80
Differenz	K	9,80
		35 %

Arbeitszeitabkürzung täglich ½ Stunde.
Durch 6 Tage 3 Stunden = 60 %

Steigerung 41 %

Die Internationalität der Teuerung ließe sich mit Beispielen aus fast allen Ländern belegen; hier seien Japan und Frankreich herausgegriffen.

Der Verband der französischen Arbeiterorganisation „Confédération générale du travail“ gibt in einer Gegenüberstellung Lebensmittelpreise und Löhne für die Jahre 1900 und 1910 an:

4 Pfund Brot kosteten danach 1900 55 bis 60 Centimes, 1910 85 Centimes;
für Rindfleisch wurde gezahlt pro Kilogramm 1900 1,16 Fr., 1910 1,54 Fr.;
für Hammelfleisch wurde gezahlt pro Kilogramm 1900 1,62 Fr., 1910 1,90 Fr.;
für Wein 20—26 Centimes pro Liter, 1910 40—45 Centimes;
der Zuckerpreis pro Kilogramm stieg in derselben Zeit von 60 auf 85 Centimes;

die Löhne blieben stehen bei den Bäckern auf 5,50 Fr.;
bei den Fleischern auf 8 Fr. pro Tag;
für den Weinbergarbeiter stieg der Tagelohn in den 10 Jahren von 2 Fr. auf 2,50 Fr.
und bei den Arbeitern der Zuckerraffinerieen blieb er unverändert auf 3,75 Fr. bis 4,25 Fr. stehen.

Der Grund dafür, daß es den französischen Arbeitern in dem fraglichen Zeitraum anscheinend nicht gelungen ist, den Arbeitslohn im Verhältnis mit den teuer werdenden Lebensmittelpreisen zu steigern, dürfte besonders in mangelnder Organisation zu suchen sein.

Der Professor der Tokioer Privatuniversität Waseda stellt in dem von ihm herausgegebenen „Japan Year Book" die Behauptung auf, daß der Preis der täglichen Bedürfnisse in Amerika und Europa viel billiger sei als in Japan; für einen Jen kaufe man in den Vereinigten Staaten 6,66 Pfund Rindfleisch oder 20 Pfund Zucker oder 8,82 Scho Milch oder 16 Pfund Mehl; in Japan dagegen erhalte man für einen Jen nur 2 Pfund Rindfleisch oder 5 Pfund Zucker oder 2 Scho Milch oder 10 Pfund Mehl; in Deutschland koste ein Pfund Butter ungefähr 1,20 Mk., in Japan das Doppelte, in Deutschland ein kleines Küchenmesser zum Schälen von Kartoffeln oder Obst 25 Pf., in Japan einen Jen oder 2,08 Mk., in Deutschland das Schleifen eines Messers 10 Pf., in Japan 25 Jen oder 52 Pf., Nähbedarf (Nadeln, Zwirn, schmales Band), den man in Deutschland für 15 Pf. einkaufe, koste in Japan über einen Jen; die Wohnungen endlich seien in Tokio viel teuerer als in London oder Berlin und unendlich viel schlechter. Hieraus dürfte hervorgehen, daß die Teuerung in Japan noch empfindlicher ist als in Europa und Amerika.

Zur Tatsache der internationalen Teuerung sei noch auf das Anschwellen der Total-Index-Number des englischen Economist hingewiesen: Für die Periode von 1845—1850 betrug die Total-Index-Number 2200, im Jahre 1890 dagegen 2089, im Jahre 1895 stieg sie auf 2236, im Jahre 1900 sank sie wieder auf 2145, im Jahre 1905 sank sie weiter auf 2136, 1907 stieg sie dann auf 2499 und Ende Januar 1911 war sie auf 2523 angeschwollen.

Aus diesen Beispielen, wie sich die Teuerung in den Preisen der Subsistenzmittel und Wohnung bemerkbar macht, läßt sich bereits auf einen Kausalnexus zwischen Steigerung der Kosten der Lebenshaltung einerseits und Lohnerhöhung anderseits schließen. Des weiteren auch legen die Ausführungen den Schluß nahe, daß man es mit einer internationalen Er-

scheinung zu tun hat. Es handelt sich hier letzten Endes um äußerst schwierige Probleme des Geldwertes, welches Thema eine Spezialuntersuchung innerhalb der Teuerungsenquete des Vereins für Sozialpolitik bildet. Bis zum Erscheinen derselben sei hier auf die Ausführungen von St. Bauer und J. Fisher über Preissteigerung und Reallohn verwiesen (Annalen für soziale Politik und Gesetzgebung Bd. I Nr. 4/5, Berlin 1912). Hier werden eingehend die einzelnen Ursachen der Preissteigerung besprochen, wie Elementarursachen, z. B. Dürre — Produktionseinschränkungen und -veränderungen, z. B. Übergang zur Milchwirtschaft und Rückgang des Mästens — Preisverabredungen und Zölle — verstärkte Nachfrage nach Lebensmitteln, höhere Produktionskosten der Beschaffung usw. Diese beiden Autoren sind der Ansicht, daß die Lebensmittelpreise der Lohnsteigerung stark voraus eilen und schließen ihre Beobachtungen sinkender Kaufkraft des Geldes mit der Forderung einer Reform der Preis-, Lohn- und Verbrauchsstatistik ab, welche auch die Mengen des Umsatzes, die Spannung zwischen Groß- und Detailhandelspreis, die Differenzen zwischen den Preisen privater und genossenschaftlicher Betriebe, sowie Ländern verschiedener Zollgesetzgebung erfaßt.

Im Rahmen dieser Untersuchung erübrigt es sich noch zu zeigen, wie die Löhne der Druckereiarbeiter in den europäischen und außereuropäischen Ländern während der letzten 10 Jahre gestiegen sind. Dies erhellt aus den drei am Schluß mitgeteilten internationalen Lohntabellen, wozu noch folgendes bemerkt sei:

Seit 1900 veranstaltet das internationale Buchdruckersekretariat alle 5 Jahre Enqueten, denen das folgende Material entnommen ist[1]. Im Jahre 1905 wurden 33 Bucharbeiterorganisationen, wovon 28 in Europa, 2 in Nordamerika, 1 in Südafrika, 1 in Australien liegen, untersucht; das sind zusammen 191 650 Verbandsmitglieder. Diese Berechnung erstreckt sich auf 22 Länder, worin es im ganzen 223 913 Bucharbeiter gibt, und zwar 191 788 Gehilfen, davon 186 626 männlichen und 5162 weiblichen Geschlechts, nämlich Setzerinnen und 7860 Lehrlinge. Hiervon sind organisiert 149 687, davon 140 471 männliche und 1356 weibliche sowie 7860 Lehrlinge. In den angeführten Verbänden sind hiervon 142 521 Bucharbeiter, in anderen Verbänden 7166 Bucharbeiter organisiert, nicht organisiert sind 74 226 Bucharbeiter.

[1] Teils konnte das Material (bes. von 1910) erst nach persönlichen, wiederholten Bemühungen des Vorsitzenden P. Staudner erlangt werden, dem hier bestens gedankt sei.

Tabelle A.

Bezeichnung der Organisationen (Stand des Jahres 1905)	Zahl der Mitglieder insgesamt	Zahl der sonst organisierten Gehilfen beiderlei Geschlechts	Zahl der nicht organisierten Gehilfen beiderlei Geschlechts	Total der Bucharbeiter	Durchschnittlicher Verbandsbeitrag wöchentlich Fr.	Von dem Vermögen aller Verbandskassen entfallen auf ein Mitglied Fr.
Schweizer Typographenbund . . .	2 223	586	120	3 528	1,95	259,34
Typ.-Bund der romanischen Schweiz	784	45	286	1 289	1,35	119,90
Tessinischer Bucharbeiterverband .	108	—	15	129	0,50	10,65
Verband der deutschen Buchdrucker	40 580	2 500	9 164	61 466	1,80	184,82
Verband d. elsaß-lothr. Buchdrucker	874	—	173	1 248	1,38	224,26
Verb. d. Buchdr.-Vereine Österreichs	11 570	610	316	16 496	1,64	145,08
Ungarischer Buchdruckerverein. . .	4 471	580	507	7 477	2,10	94,64
Kroatischer Buchdruckerverein. . .	294	—	36	480	2,31	57,82
Buchdruckerverein von Fiume. . .	68	5	—	82	1,26	65,57
Verein d. typogr. Arbeiter Serbiens	209	—	82	411	0,60	24,45
Bulgarischer Typographenverein .	62	200	286	—	0,80	232,39
Rumän. Buchdr.-Ver. „Gutenberg"	380	—	503	1 283	1,—	107,89
Buchdruckerverein in Sarajevo . .	74	—	—	94	1,05	81,45
Italienischer Bucharbeiterverband .	8 800	—	—	21 000	0,94	29,47
Französischer Bucharbeiterverband .	11 200	500	9 200	23 100	0,62	76,09
Luxemburger Buchdruckerverband .	80	—	30	138	0,63	80,94
Belgischer Buchdruckerverband . .	2 398	100	1 110	4 258	1,—	37,30
Dänischer Typographenbund . . .	2 765	170	88	3 319	1,89	199,99
Norweg. Zentralverein f. Buchdrucker	1 353	—	304	1 787	1,96	58,08
Schwedischer Typographenbund . .	4 775	70	130	4 622	1,69	49,47
Finnischer Typographenbund . . .	1 292	—	220	—	1,21	45,85
Allgem. Niederl. Typographenbund	1 371	—	—	—	0,50	15,97
Spanischer Typographenbund. . .	3 322	1 500	500	5 602	0,06	12,28
Buchdruckervereine von Lissabon .	812	—	265	1 340	—	—
Verein der Londoner Schriftsetzer .	11 455	—	3 000	—	1,25	152,85
Verein d. Londoner Maschinenmeister	2 309	—	—	—	1,30	118,20
Englischer Buchdruckerverband . .	18 230	—	—	—	0,73	72,70
Schottischer Buchdruckerverband. .	3 976	—	—	—	0,84	85,06
Intern. Buchdr.-Union N.-Amerika	54 000	500	27 000	84 500	1,27	20,89
Deutsch-Amerikan. Typographia. .	1 102	—	112	1 264	5,34	144,90
Union d. graph. Arb. v. Sao Paulo	300	—	250	—	3,40	16,83
Süd-Afrikanische Buchdrucker-Union	865	—	—	—	1,25	21,69
Buchdr.-Verein v. Neu-Süd-Wales	732	—	—	—	1,25	106,59

1900						Bezeichnung der Organisationen	190[illegible]			
Tägliche Arbeitszeit		Durchschnittslohn	Wöchentl. Lohnminimum				Durchschnittl. wöchentl. Lohnminimum	Durchschnittlicher Wochenverdienst	Tägliche Arbeitszeit	
i. tariftreuen Betrieben	in anderen Offizinen		von	bis	i. Durchschnitt				i. tariftreuen Betrieben	in anderen Offizinen
Stunden	Stunden	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.		Fr.	Fr.	Stunden	Stunden
9	10	—	28,—	37,—	33,44	Schweizerischer Typographenbund . . .	34,-	37,—	9	9—10
9	10	—	27,—	36,—	33,18	Typographenbund der roman. Schweiz.	36,—	39,—	9	9—10
10	—	18,—	—	—	15,—	Tessinischer Bucharbeiterverband . . .	21,60	—	9	—
9	10	—	28,—	35,—	31,56	Verband der deutschen Buchdrucker . .	31,56	—	9	10—11
9	10	—	27,50	—	33,44	Verband der elsaß-lothr. Buchdrucker .	30,25	—	9	9—11
9	—	33,—	21,—	29,40	—	Verband der Buchdr.-Vereine Österreichs	27,—	33,	9	—
9	10	29,—	21,—	27,30	—	Ungarischer Buchdruckerverein.	23,10	31,50	9	—
9	10	25,20	18,90	25,20	—	Preßburger Buchdruckerverein.	—	—	—	—
9	10	26,—	10,50	24,15	—	Kroatischer Buchdruckerverein	23,10	31,50	9	10
9	—	—	—	—	25,20	Buchdruckerverein von Fiume.	25,20	33,—	9	—
9	10	25,—	16,—	20,—	—	Verein der graphischen Arbeiter Serbiens	22,-	26,—	9	10
8—9	—	12,—	10,—	—	—	Bulgarischer Typographenverein . . .	20,—	—	9	—
9	—	—	—	—	26,—	Rumän. Buchdrucker-Verein „Gutenberg"	25,—	—	9½	10—11
—	—	—	—	—	—	Buchdruckerverein in Sarajevo	25,20	28,35	9	—
9—10	11—12	—	10,—	26,—	16,—	Italienischer Bucharbeiterverband . . .	20,—	—	9	10—11
10	10	27,—	18,—	39,—	—	Französischer Bucharbeiterverband . . .	24,—	27,—	10	10
9	9½—10	25,—	—	—	24,—	Luxemburger Buchdruckerverein	24,–	27,75	9	9
9½—11	—	—	20,—	33,—	30,—	Belgischer Buchdruckerverband	30,—	—	9—10	9—11
9	9—10	34,65	24,08	32,20	26,75	Dänischer Typographenbund	37,20	39,20	9	9—10
9—10	—	29,—	—	—	25,–	Norwegischer Zentralverein f. Buchdrucker	30,80	—	9	9
8—9½	—	—	30,80	45,—	—	Schwedischer Typographenbund	35,—	40,—	9	—
10	—	30,—	—	—	26,—	Finnischer Typographenbund	27,70	—	9½—10	—
10	—	—	15,12	26,46	—	Allgem. Niederländ. Typographenbund.	—	—	9	10
9—10	—	12,—	—	—	—	Spanischer Typographenbund.	15,—	—	10	—
—	—	—	—	—	—	Buchdruckervereine von Lissabon . . .	—	24,—	9—10	—
—	—	—	—	—	—	Verein der Londoner Schriftsetzer . . .	48,75	59,–	8¾	9
—	—	—	—	—	-	Verein der Londoner Maschinenmeister.	50,—	—	9	—
8—9	—	—	32,50	65,—	50,—	Englischer Buchdruckerverband	38,50	—	8¾	—
8½—9	—	—	—	—	40,—	Schottischer Buchdruckerverband. . . .	37,50	48,—	8¾	9
6—9	10	—	52,—	156,—	85—90	Intern. Buchdr.-Union v. Nord-Amerika	87,50	—	9	10
8	10	—	52,—	—	85—90	Deutsch-Amerikanische Typographia . .	85,—	—	8	9—10
—	—	—	—	—	—	Union der graph. Arbeiter von Sao Paulo	—	115,—	—	—
8—8½	—	—	65,50	150,—	95,30	Süd-Afrikanische Buchdrucker-Union . .	95,—	—	8	—
7—8	—	—	65,—	85,—	75,—	Buchdruckerverein von Neu-Süd-Wales	75,—	—	8	—
8—10	—	—	24,—	30,—	—	Buchdruckervereine in Ägypten	—	—	—	—

Tabelle C.

	Minimum des Wochenlohnes		Arbeitszeit in der Woche	
	der Setzer, Drucker usw. Fr.	der Maschinensetzer Fr.	der Setzer, Drucker usw. Stunden	d. Maschinensetzer Stunden
Deutsche Schweiz . . .	31,50—40,00	39,375—50,—	53	48
Romanische Schweiz .	33,00—36,00	46,00	53	48
Deutschland	31,25—39,06	39,06—48,82	$53^1/_2$	$53^1/_2$ oder 48
Österreich	25,20—34,65	31,50—40,32 u. 43,31—55,44	$52^1/_2$	$52^1/_2$
Ungarn	23,10—35,70	29,40—50,00	$52^1/_2$	51 und $49^1/_4$
Serbien	26,00	gibt keine Setzmasch.	51	—
Bulgarien	15,00—22,50	33,30	51—54	48
Rumänien	30,00—35,00	40,00—50,00	54	48
Bosnien u. Herzegowina	27,30—29,40	40,95—43,05	51	48 und 51
Italien	16,00—31,20	36,00—46,80	54 (meist) u. 60	48
Luxemburg	30,00	—	54	48
Dänemark	32,20 u. 36,40	42,00 u. 47,60	54 und 48	48
Norwegen	28,00—36,40	44,80—51,80	54	48
Schweden	30,80—42,—	36,40—56,—	54	48
Finnland	25,00—31,25	28,75—32,80	51	46
Südafrika	82,50—168,75	106,25—175,—	48	44

Aus diesen Zahlen erhellt, daß es sich um eine umfangreiche Statistik handelt, welche darzulegen hat, wie die Löhne der Druckereiarbeiter infolge der Teuerung und aus anderen Gründen international gestiegen sind. Die Tabelle A (S. 46) zeigt uns die Organisationsverhältnisse. Hiernach fand der Koalitionsgedanke unter den Druckereiarbeitern besonders in Deutschland, England, Nordamerika und Australien den meisten Anklang. Aus den Zahlen möge man weiter ersehen, wieviele Personen die in den folgenden Tabellen mitgeteilten Löhne beziehen. Von Interesse sind auch die Mitteilungen darüber, wieviel der Druckereiarbeiter vom Lohn für seinen Berufsverein opfert und wie hoch sein Anteil am Verbandsvermögen ist. Die Tabelle B (S. 47) zeigt, wieviele Stunden der Arbeiter täglich zu schaffen hat und was er dafür im Durchschnitt verdient. Die Tabelle C (s. oben) zeigt nicht den Durchschnittslohn — die Erhebungsart wurde geändert —, sondern bloß das Minimum des Wochenlohnes, differenziert aber Setzer, Drucker und Maschinensetzer. Man ersieht daraus, wie verschieden die Lohnhöhe und Arbeitszeit in den einzelnen Ländern ist; der Lohn des deutschen Druckereiarbeiters stellt eine mittlere Linie dar, sein Kollege in Italien und Bulgarien erhält etwa die Hälfte, in Nordamerika und in Afrika das Doppelte. Allenthalben ist infolge der aufreibenden Tätigkeit bei den Maschinensetzern die Arbeitszeit eine kürzere und der Lohn ein höherer;

Tabelle C.

Zahl der zu tariflichen Bedingungen arbeitenden		Dauer der Lehrzeit	Eintrittsalter der Lehrlinge	Art der Tarife
Mitglieder	Gehilfen überhaupt	Jahre	Jahre	
3 320	3 670	4	14	Normal
—	—	4	14	Sektion
59 027	—	4	14	Normal
14 513	14 800	4	14	Normal
5 732	6 491	4	14	2 Normaltarife (Budap. u. Prov.)
155	424	4	14	Sektion
—	—	4	13	Kein Tarif
510	810	4	12	Sektion
166	166	4	13—14	Normal
11 722	15 623	5	12—15	Sektion
—	—	4	14	Normal
2 839	2 839	5	14	2 Normaltarife (Kopenh. u. Prov.)
2 400	2 400	4/5	15	Sektion
5 949	6 236	4	16	Normal
1 626	1 893	5	15	Normal
—	—	5—7	14—16	Sektion

ferner zeigt sich international, daß höchste Löhne und kürzeste Arbeitszeit Hand in Hand gehen. Alle Löhne wurden in Francs umgerechnet.

Drittes Kapitel. Die übrigen Grundkosten.

§ 6. Arbeiterversicherungskosten und ordentliche Abschreibungen.

Steigerung der Zahl der Versicherungspflichtigen und der Höhe der Beiträge. — Öffentlich-rechtliche Belastung überhaupt. — Verhältnis zwischen Arbeitslohn und Versicherungskosten. — Zweck und Höhe der Abschreibungen.

Den Rest der Grundkosten bilden die Aufwendungen für die Arbeiterversicherung und die ordentlichen Abschreibungen auf die gesamte Fabrikanlage.

Die Arbeiterversicherungskosten sind in Deutschland erheblich gestiegen, weil einmal der Kreis der versicherungspflichtigen Personen durch die Gesetzgebung erweitert und sodann auch die Versicherungsbeiträge selbst gesetzlich erhöht worden sind. Beides ist insbesondere noch durch die Bestimmungen der neuen Reichsversicherungsordnung geschehen. In welchem Maße die das Druckereigewerbe belastenden Arbeiterversicherungskosten gestiegen sind und in welchem Verhältnis sie zu den Arbeitslöhnen stehen,

läßt sich kaum sicher in Zahlen ausdrücken. Einen praktischen Anhalt gibt aber folgendes, aus den Bilanzen einer größeren Druckerei entnommenes Zahlenmaterial:

Jahre	Durchschnittliche Arbeiterzahl	Gezahlte Löhne Mk.	Haftpflichtversicherung Mk.	Beiträge für	
				Invalidenversicherung Mk.	Krankenversicherung Mk.
1905	211	240 868,—	1 042,—	1 585,—	1 503,—
1906	212	255 235,—	1 000,—	1 545,—	1 563,—
1907	200	247 826,—	1 358,—	1 429,—	1 445,—
1908	208	267 218,—	1 352,—	1 520,—	2 017,—
1909	225	308 511,—	1 194,—	1 731,—	2 167,—
1910	236	324 061,—	2 065,—	1 792,—	2 398,—

Diese Zahlen zeigen, daß es, wenn man nicht die ganze Bilanz von vornherein auf diesen Zweck einrichtet, sehr schwierig ist, eine exakte, von Fehlerquellen freie Gegenüberstellung von Lohnhöhe und Versicherungskosten zu machen. Abgesehen davon, daß die Arbeiterzahl schwankt, sind bei den Löhnen Überstunden eingerechnet, bei der Haftpflichtversicherung nur die an die Berufsgenossenschaft abzuführenden Anteile angegeben und ist keine Rücksicht darauf genommen, daß die verschiedenen Arbeiterkategorien nicht dieselben Beiträge zahlen. Immerhin ergeben die Aufzeichnungen, daß sich in der betreffenden Druckerei der durchschnittliche Jahreslohn eines Arbeiters 1905 auf 1141,55 Mk. stellte und der für ihn zu leistende Versicherungskostenbeitrag 19,57 Mk. betrug, wogegen sich die entsprechenden Beträge für das Jahr 1910 auf 1373,14 Mk. und 26,50 Mk. berechnen. Während also nach 5 Jahren der durchschnittliche Jahreslohn um 231,59 Mk., d. i. um 20,3 % gestiegen war, hatte sich der Versicherungskostenbeitrag um 6,93 Mk., d. i. um 35,9 % gehoben. Mehr allerdings können diese Zahlen nicht besagen.

Die bisher über die „soziale Belastung der Industrie" veröffentlichten Statistiken sind alle unter einem einseitigen Gesichtspunkt aufgestellt und leiden an dem Mangel, daß sie die soziale Belastung lediglich in ein Verhältnis zum Gewinn des Unternehmers zu bringen gesucht haben. Nach gründlicheren Untersuchungen hat soeben der Hansabund[1] umfassendes Material veröffentlicht. Doch infolge der in dieser Materie beruhenden technischen Untersuchungsschwierigkeiten ist es auch dem Hansabund nicht

[1] Die öffentlich-rechtlichen Belastungen von Gewerbe, Handel und Industrie. Herausgegeben vom Hansabund, Berlin 1912.

gelungen, große statistische Fehlerquellen zu eliminieren. Auch hier wird die öffentlich-rechtliche Belastung in Beziehung gesetzt zum Gewinn und zwar zum Bruttogewinn; auch war es nicht möglich neben den Durchschnittsziffern das dichteste Mittel der öffentlich-rechtlichen Belastung festzustellen; endlich wurden die Fragebogen bloß an Aktiengesellschaften versandt und konnte davon wieder infolge der Mangelhaftigkeit ein Teil der Antworten nicht mitbenutzt werden. Unter diesen Einschränkungen ist das Ergebnis gewonnen: Bei 304 Industrie- und Verkehrs-Aktiengesellschaften stieg die gesamte öffentlich-rechtliche Belastung von 21,77 % im Jahre 1900 bis auf 38,71 % der Dividende im Jahre 1909 — also vor der neuen Reichsversicherungsordnung und Reichsfinanzreform. Dies beruht auf folgenden Einzelresultaten (siehe Tabelle A S. 52):

Aufgabe dieses Paragraphen ist es bloß, die Steigerung der Arbeiterversicherungskosten zu untersuchen, welche einen Teil der sogenannten sozialen Belastung darstellen. Es sei jedoch erlaubt, um Wiederholungen zu vermeiden, auch die übrige soziale Belastung, welche eigentlich in den § 8 gehört, hier vorwegzunehmen, wie es in der vorangehenden Tabelle bereits geschehen ist. Unter den vom Hansabund untersuchten Betrieben befindet sich keine Druckerei; um nun doch ein spezifiziertes Einzelresultat zu haben, sei hier die Tabelle 31 über die öffentlich-rechtliche Belastung der Papierfabriken in absoluten Zahlen wiedergegeben (siehe Tabelle B S. 52):

Da es zurzeit nicht möglich ist, einwandfrei zu beweisen, welche finanzielle Belastung die gesamte Arbeiterversicherung im Druckereigewerbe auf den einzelnen Betrieb bewirkt und besonders, wie sie den Warenpreis beeinflußt, so mag wenigstens auf Grund der Veröffentlichungen der Deutschen Buchdruckereiberufsgenossenschaft gezeigt werden, wie hoch die Belastungsziffern der Unfallversicherung im Gesamtgewerbe sind und wie dieselben sich in den letzten 20 Jahren verändert haben. Die Belastungsziffern sind in ein Verhältnis gebracht worden zur Zahl der Versicherten und deren Löhnen, ebenso zur Anzahl der Unfälle. Die Zahlen (S. 53) geben also keineswegs ein vollständiges Bild der Einwirkung unserer sozialen Gesetzgebung auf das Druckereigewerbe; denn sie umfassen weder die Kranken-[1] noch die Altersversicherung. Von den Betrieben sind allerdings die meisten erfaßt, da nur ein Bruchteil derselben anderen Berufsgenossenschaften angeschlossen ist, wie z. B. die Papiermacherberufsgenossenschaft. Aus der

[1] Dem Druckereigewerbe charakteristisch sind Bleierkrankungen, Lungen- und Nervenkrankheiten. Für das Jahr 1911 entfielen nach einer Notiz des Korrespondenten für Deutschlands Buchdrucker auf jedes Gewerkschaftsmitglied 11½ Krankheitstage und betrug die Sterblichkeit bei 100 Buchdruckergehilfen 0,65.

Tabelle A. Bei den 304 Bergwerks-, Industrie- und Verkehrs-A.G. betrugen (Ziffern in 1000 Mark):

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909
Das eingezahlte Aktienkapital d. berücksichtigt. Gesellschaft.	922 549	984 904	1 180 375	1 184 655	1 221 704	1 329 597	1 376 919	1 397 990	1 432 700	1 461 896
Die bezahlten Dividenden .	97 846	87 597	89 478	98 039	106 732	127 672	144 578	153 489	130 605	133 576
Die Reichs-, Staats-, Kreis- und Gemeindesteuern. . .	8 165	9 658	11 278	10 985	10 998	11 192	12 174	13 721	15 917	19 908
Die sonstigen öffentl. Abgaben	356	333	382	417	422	409	523	531	643	725
Sozialversicherung	12 672	14 882	16 921	18 068	19 921	21 405	23 228	25 805	30 374	31 302
Die Summe der öffentlich-rechtlichen Belastung . . .	21 193	24 873	28 581	29 470	31 341	33 006	35 925	40 057	46 934	51 935

Anmerkung: In dieser Tabelle sind die Ziffern der Tabellen 43—45 (Kreditbanken) nicht einbezogen.

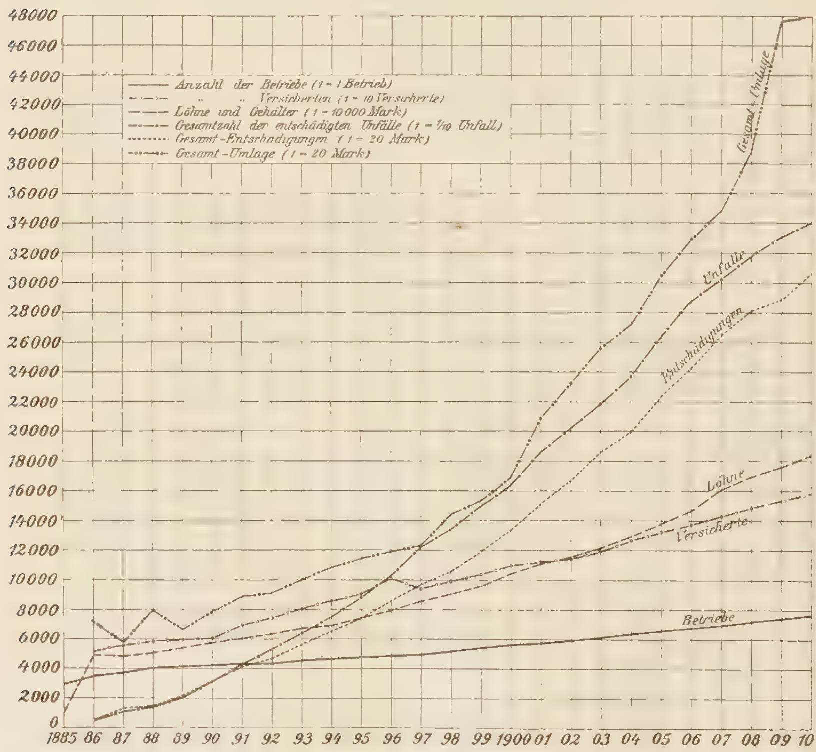
Tabelle B. Papierfabriken. (Ziffern in 1000 Mark.)

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909
Aktienkapital	10 450	10 450	10 450	10 650	10 650	11 250	12 250	13 050	13 050	13 050
Dividende	844	919	819	827	947	1 259	1 487	1 530	1 203	1 229
Staatssteuern	24	27	24	22	22	21	24	31	38	52
Gemeinde-Einkommensteuern	34	36	33	35	32	30	29	34	44	52
Gemeinde-Grundsteuern . .	7	8	9	8	8	8	9	9	10	11
Gemeinde-Gewerbesteuern .	17	20	17	19	20	20	23	27	29	27
Gemeindesteuern, nicht spezifiziert	34	37	40	44	50	53	61	69	77	79
Handelskammerbeiträge . .	—	—	—	—	1	1	1	1	1	1
Krankenversicherung. . . .	18	18	20	21	23	27	29	32	35	35
Invaliditätsversicherung. .	15	15	15	16	17	18	19	21	22	22
Unfallversicherung	37	16	54	56	57	58	62	67	70	76
Summe.	186	207	212	221	230	236	257	291	326	355
Freiwillige Wohlfahrtsausgaben	3	2	3	4	9	4	3	8	7	9

Deutsche Buchdrucker-Berufs-Genossenschaft.

Jahrgang	Betriebe	Personen		Löhne und Gehälter		Entschädigungen		Umlagebeiträge	
	Anzahl der Betriebe am Jahresanfang	Anzahl der Versicherten	Durchschnittlich auf einen Betrieb	Summe der Löhne und Gehälter	Durchschnittlich auf eine versicherte Person	Zahl der entschädigten Unfälle	Summe der gezahlten Entschädigungen	Gesamtumlagebeiträge	Durchschnittl. auf 1000 Mk. Löhne und Gehälter
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				Mk.	Mk.		Mk.	Mk.	
1891	4 218	69 806	16	60 404 283	865,32	424	83 931	177 131	2,93
1892	4 295	74 075	17	63 815 242	861,49	530	93 605	181 331	2,84
1893	4 384	80 250	18	67 222 018	837,66	637	111 168	198 602	2,95
1894	4 513	85 403	19	68 873 685	806,46	746	129 677	215 962	3,14
1895	4 610	90 896	19	74 573 649	820,43	879	148 009	227 907	3,06
1896	4 711	100 962	21	79 473 290	787,16	1 023	170 493	237 771	2,99
1897	4 841	94 600	19	85 375 441	902,49	1 207	192 201	245 489	2,88
1898	4 973	98 698	19	90 556 327	917,51	1 343	210 452	288 622	3,19
1899	5 162	103 191	19	95 885 594	929,21	1 495	237 139	306 326	3,19
1900	5 411	109 970	20	104 236 921	947,87	1 635	260 812	337 195	3,23
1901	5 617	112 674	20	110 665 084	982,17	1 861	301 386	418 672	3,78
1902	5 712	114 577	19	115 419 761	1 007,36	2 028	332 930	465 506	4,03
1903	5 905	119 785	20	121 618 917	1 015,31	2 190	371 331	515 698	4,24
1904	6 129	126 273	20	129 432 126	1 025,02	2 367	398 584	543 085	4,20
1905	6 370	132 644	20	137 978 848	1 040,22	2 646	449 298	608 361	4,41
1906	6 555	137 257	20	146 490 260	1 067,27	2 872	485 317	659 811	4,50
1907	6 732	142 979	21	160 844 724	1 124,95	3 024	528 568	696 975	4,33
1908	6 916	148 726	21	169 404 469	1 139,04	3 183	561 952	773 570	4,57
1909	7 188	153 269	21	175 629 712	1 145,89	3 305	577 056	951 500	5,42
1910	7 404	158 260	21	183 948 563	1 162,32	3 408	612 183	958 271	5,21

Tabelle ist insbesondere zu ersehen, in welchem Grade die Anzahl der versicherten Personen und die Unfälle gestiegen sind; die Nachweisungen der Spalte 4 zeigen übrigens, daß sich auch die Durchschnittszahl der Arbeiter pro Betrieb vermehrt hat. Die folgende graphische Darstellung veranschaulicht die Entwicklung der Zahlen der Betriebe, der Versicherten, der Löhne und Gehälter usw. Sie zeigt u. a., daß die Anzahl der Betriebe



annähernd gleichmäßig angewachsen ist, was aus der fast geradlinigen Darstellung der jährlichen Steigerung deutlich hervortritt. Die Kurve der versicherten Personen zeigt größere Schwankungen, die in den Verschiedenheiten des Beschäftigungsgrades des Gewerbes, hervorgerufen sowohl durch allgemeine Konjunkturschwankungen als auch durch Lohnbewegungen (Ablauf von Tarifabschlüssen) ihren Grund haben. Der Hauptknick dieser Kurve im Jahre 1896/97 hat übrigens einen besonderen Grund; es ist vom Jahre 1897 ab ein von den Vorjahren abweichendes Verfahren zur

Zählung der versicherten Personen angewendet worden. Während nämlich vorher die Zahl der durchschnittlich beschäftigt gewesenen Arbeiter angegeben wurde, ist vom Jahre 1897 ab die Zahl der Vollarbeiter, d. h. die Gesamtzahl aller von den Versicherten im Jahre geleisteten Arbeitstage geteilt durch 300, aufgeführt. Die Kurve der versicherten Personen steigt stärker als die der Betriebe, was mit der schon erwähnten Tatsache übereinstimmt, daß die Zahl der durchschnittlich pro Betrieb beschäftigten Personen gewachsen ist.

Aus diesen Mitteilungen gehen die starken Steigerungen der Versicherungskosten und der sozialen Belastung überhaupt zur Evidenz hervor. Weitere Erhöhungen der Gestehungskosten bringt 1913 die Witwen- und Waisenversicherung (Privatbeamtenversicherung) mit 8 % vom Gehalt, welche zu gleichen Teilen Arbeitgeber und -nehmer tragen. Um sich ein Bild zu machen, wie dadurch die Gestehungskosten im Druckgewerbe erhöht werden, sei bemerkt, daß diese Mehrausgabe für einen Betrieb von der Größe von F. A. Brockhaus in Leipzig auf 40 000 Mk. jährlich geschätzt wird.

Zu den Grundkosten gehören sodann die ordentlichen Abschreibungen für Abnutzung und Altern aller einzelnen Bestandteile der Produktionseinrichtungen. Der wirtschaftliche Zweck der Abschreibungen ist die Perpetuierung des in dem Gewerbebetrieb investierten Kapitals. In dem Maße, wie Fabrikgebäude, Maschinen und Gerätschaften durch ihre ordnungsmäßige Benutzung dem Verschleiße und langsamen Untergang ausgesetzt sind, muß der Unternehmer auf Ansammlung eines Kapitals Bedacht nehmen, aus dem er die notwendig werdenden Erneuerungen der Betriebsmittel beschaffen kann. Werden Abschreibungen in größerem Umfange vorgenommen als es durch diesen Zweck geboten — und jeder umsichtige Kaufmann wird die Zeiten günstigen Geschäftsganges auch zu außerordentlichen Abschreibungen benutzen — so handelt es sich nicht mehr um Grundkosten der Produktion, sondern um hinausgeschobene Gewinne, die einen Ausgleich in Zeiten des Niederganges ermöglichen sollen. (Siehe § 13!)

So wichtig die ordentlichen Abschreibungen für die kaufmännische Finanzgebarung sind, so ist doch ihre Bedeutung im Rahmen unserer Untersuchung eine geringe, weil sich wesentliche Änderungen in ihrer Handhabung nicht ergeben haben und deshalb ihr Einfluß auf die Preisgestaltung fast derselbe ist wie vor zwei bis drei Jahrzehnten. Es ist nämlich die übereinstimmende Ansicht verschiedener Bilanztheoretiker, welche auch durch Umfragen bei verschiedenen Betrieben bestätigt wurde, daß sich

die Amortisationsquoten der einzelnen Kapitalteile im allgemeinen in den letzten Jahrzehnten kaum geändert haben. Man schreibt gewöhnlich heute wie vor 20 Jahren vom Anschaffungswerte folgende Prozente ab: bei Gebäuden 1 %, bei Maschinen und Motoren 10 %, bei Transmissionen 5 %, bei Mobilien und Utensilien 7½ %; bei Schriften wird der Metallwert berechnet und vom Kunstwert 15 % abgeschrieben; Sonderabschreibungen können z. B. durch Unglücksfälle veranlaßt werden.

Zweiter Abschnitt. Die Ergänzungskosten.

§ 7. Begriffliches und Allgemeines.

Bestandteile. — Art der Behandlung.

Die Grundkosten bilden bei weitem den Hauptteil der Produktionskosten; Veränderungen der Grundkosten wirken daher am stärksten und schnellsten auf den Preis der Ware ein. Aber auch die jetzt zu besprechenden Ergänzungskosten sind für die Preisbildung von großer Bedeutung, wenn sie freilich den Grundkosten gegenüber nur in die zweite Linie rücken.

Unter Ergänzungskosten versteht man — um zuerst negativ den Begriff zu bestimmen — den Teil der Selbstkosten, die weder als Grundkosten noch für den Absatz der Ware aufgewandt werden. Zu ihnen gehören hauptsächlich:

a) die Kosten für die Betriebsleitung, also außer den sogenannten Bureaukosten die Gehälter und Löhne der mit der Leitung des Betriebes betrauten Beamten und Arbeiter;
b) die Kosten für die Beschaffung der zur Warenfabrikation erforderlichen Räumlichkeiten;
c) die Kosten für mechanische Kraft, für Beleuchtung, Heizung, Lüftung, Reinigung und Bewachung der Fabrikationsräume;
d) die Kosten für Unterhaltung und Ausbesserung der gesamten Fabrikanlagen;
e) die die Fabrik betreffenden Steuern und Versicherungskosten;
f) Schuldzinsen oder Verzinsung der Fabrikkapitalien;
g) Kosten für Lagern und Bewegen von Arbeitsstoffen und Waren, sowie Versicherung gegen Feuersgefahr.

Bei den im folgenden Abschnitte zu erörternden Absatzkosten kehren mehrere der hier angeführten Posten wieder; denn ein Teil der Kosten der Betriebsleitung und Geschäftsverwaltung, ein Teil der Lagerungs- und der Mobiliarversicherungskosten entfällt auf den Warenabsatz. Zu f der Ergänzungskosten sei bemerkt, daß kaufmännisch kein Unterschied besteht, ob für aufgenommenes fremdes Kapital Zinsen zu entrichten sind oder ob für

angelegtes eigenes Kapital eine ordnungsmäßige Verzinsung zu berechnen ist. In der geschäftlichen Praxis finden sich die Ergänzungskosten meist unter dem Titel „Generalunkosten" zusammengefaßt; vielfach sind sie auch zum Teil anderen Kosten, wie z. B. den Löhnen, Rohstoffen usw. zugeschlagen. Dies ist z. B. der Fall, wenn die Gesamtkosten eines Buches, wie es üblich ist, zerlegt werden wie folgt:

1. Das Honorar, 2. das Papier, 3. Platten und Klischees für Abbildungen usw., 4. der Satz und die Korrektur, 5. die Matern und Stereotypieplatten, 6. der Druck, 7. Satz und Druck des Umschlags, 8. Buchbinderarbeit, 9. Vertriebskosten, 10. allgemeine Unkosten.

Hier sind in den Positionen für Druck, Platten und Buchbinderarbeit in der Regel auch Zuschläge enthalten, die an sich unter die Ergänzungskosten gehören.

Im Hinblick auf diese Verhältnisse empfiehlt es sich nicht, die Betrachtung der Ergänzungskosten streng systematisch zu zergliedern. Dies ist auch, abgesehen von der damit verbundenen Gefahr, in Wiederholungen zu verfallen, schon um deswillen nicht angezeigt, weil die Ergänzungskosten — was nach ihrer bloßen Aufzählung eines näheren Nachweises wohl nicht bedarf — im wesentlichen diejenigen Ausgaben umfassen, die allen Fabrikations- und Gewerbebetrieben gemeinsam sind und im Druckereigewerbe keinerlei spezielle Eigentümlichkeiten aufweisen.

Im Zusammenhang mit den Ergänzungskosten sollen aber hier die Kosten Erwähnung finden, die durch Änderungen im Produktionsprozeß bedingt sind, einmal deshalb, weil ihre Einwirkung auf den Preis der Fabrikate besonders stark zu sein pflegt, und sodann, weil diese Kosten mit der Organisation des Betriebes zusammenhängen. — Ebenso sollen noch nebenher die diesbezüglichen Gestehungskosten des Buchhandels Erwähnung finden.

§ 8. Die Generalunkosten.

Zusammensetzung derselben. — Verschiebungen innerhalb der Generalunkosten selbst, bedingt durch veränderte Betriebsorganisation, z. B. Dekombination der Papier- und Farbeerzeugung usw. — Ergebnis.

Der Begriff der Generalunkosten, wie er sich aus dem Vorgesagten ergibt, umschließt die Ergänzungskosten und geht noch darüber hinaus. Im Druckereigewerbe ist zur Deckung der Generalunkosten erfahrungsgemäß 50—60 % Zuschlag auf die Löhne erforderlich oder je 15—20 % auf die einzelnen Materialien wie Papier usw.; eine exaktere Geschäftsgebarung ermittelt die Unkosten eines jeden einzelnen Postens. Allerdings

stellt im Gegensatz dazu der Preistarif von 1912 fest, daß die Geschäftsunkosten der Setzereien im Durchschnitt bei den Akzidenzdruckereien $88\frac{3}{4}$ %, bei den gemischten Betrieben 74 % und bei Werkdruckereien 64 % der gezahlten produktiven Arbeitslöhne betrügen. Hierbei kann es sich meiner Meinung nach nicht um einen Nettozuschlag für gehabte Spesen, sondern bereits auch um einen Aufschlag im Sinne des § 13, welcher die Rentabilität begründet, handeln.

Was den in den Generalunkosten zunächst enthaltenen Anteil für die Betriebsleitung betrifft, so ist hier der dem Druckereigewerbe eigentümliche sogenannte „Faktor" besonders zu erwähnen. Der Faktor geht gewöhnlich aus dem Gehilfenstand der Drucker oder Setzer hervor; er hat ein festes Gehalt, in kleineren Betrieben legt er noch selbst Hand an die Satzausführung, während er in größeren Unternehmungen lediglich überwachende Tätigkeit ausübt. Es ist klar, daß die Steigerung seines Gehaltes eine Parallele bilden muß zur Steigerung der Lohnhöhe der ihm unterstellten Setzer usw. Mit den Gehältern des übrigen höheren und niederen Betriebs- und Verwaltungspersonals verhält es sich ähnlich. Überall kann hier für die letzten 20 Jahre ein erhebliches Steigen der Ausgaben, durchschnittlich um etwa 15 %, ohne weiteres festgestellt werden. Dieselbe Steigerung ist zu verzeichnen auf den Gebieten der Beschaffung der Fabrikationsräume und der Verzinsung der in den Fabrikanlagen investierten Kapitalien. Die allgemeine Steigerung der Bodenpreise und Mieten, namentlich in den Städten und deren näherer Umgebung, sowie die Erhöhung der Ausgaben für Beschaffung von Hypothekengeld oder anderen Geschäftskapitalien haben selbstverständlich vor dem Druckereigewerbe nicht Halt gemacht. Auch das Druckereigewerbe hat daher in den letzten 20 Jahren auf diesen beiden Gebieten seine Ausgaben erheblich erhöhen müssen. Was speziell die in und bei den größeren Städten eingetretene Bodenwertsteigerung betrifft, so hat sie auf das Druckereigewerbe die bei anderen Industrien vielfach beobachtete Wirkung der Abdrängung auf das platte Land um deswillen nicht äußern können, weil die großstädtischen Druckereien darauf angewiesen sind, in möglichster Nähe ihrer Auftraggeber und Kunden, die eben in den Städten wohnen, ihren Betriebsort zu behalten. Obwohl daher nicht nur am Bodenwerte, sondern auch durch Vermeidung von Lokalzuschlägen auf dem Lande gespart werden könnte, befinden sich dennoch auch heute weitaus die meisten Druckereien in den großen Städten. Was sodann die Preise der Geldbeschaffung angeht, so ist kein Zweifel, daß sie in Deutschland vor 10 bis 20 Jahren erheblich billiger waren. Der Zinsfuß nämlich sowohl der Hypotheken

als des Betriebs-(Bank-)Kapitals ist in den letzten beiden Jahrzehnten gestiegen [1]. Steigt nämlich infolge der Teuerung der Geldbedarf für Wareneinkäufe, so mangelt es an Baugeldern, der Hypothekenzinsfuß steigt und das Stocken der Bautätigkeit übt eine nachträgliche Wirkung auf den Wohnungsmarkt aus. Aus diesen und anderen Gründen wachsen die Gestehungskosten für die Beschaffung der zum Druckereibetrieb nötigen Räumlichkeiten andauernd.

Bezüglich der Kosten für Kraft, Licht und Heizung sei auf die Tabelle der Kohlenpreise in § 2 zurückverwiesen. Dabei mag erwähnt werden, daß die Leuchtmittelsteuer der Reichsfinanzreform von 1910 auch die Geschäftsunkosten der Druckereien vermehrt hat. Für das Lagern und Bewegen von Stoffen und Stücken bestehen preistarifliche Vorschriften, die im nächsten Kapitel Erwähnung finden.

Auf die Gestaltung der Generalunkosten sind die Einrichtungen des einzelnen Betriebes von durchschlagender Bedeutung. Die Betriebsorganisation selbst aber hat im Druckereigewerbe allgemein in den letzten Jahrzehnten starke Änderungen durchgemacht. Wie in den anderen Industrien, so ist auch hier die arbeitsteilige Spezialisierung, verbunden mit einem Drang zum Großbetrieb, deutlich in die Erscheinung getreten. Bezüglich der Druckereinebengewerbe ist es mehr und mehr zu einer Dekombination gekommen, um die Spesen zu verringern. In dieser Beziehung ist die Frage der Generalunkosten eine der vielen Unterfragen der Rentabilität. Faßt man die verschiedenen hier in Betracht kommenden Betriebskombinationen ins Auge, so läßt sich wohl folgendes feststellen (vgl. Heller: Druckgewerbe S. 97—110):

1. Bei einer Kombination der Papiererzeugung mit dem Druckereibetrieb liegt die Schwierigkeit darin, daß die Druckerei meist einen Bedarf an zu verschieden geartetem Papier hat. Eine Verbindung in dieser Richtung ist daher nur denkbar, wenn ein sehr großer Bedarf in einer gleichmäßigen Sorte von Papier vorliegt, was hauptsächlich beim Groß-Zeitungsbetrieb der Fall ist. Eine Verschmelzung von Papierfabrik und Druckerei läßt sich auch deshalb nicht leicht durchführen, weil die Papierfabrik nach dem Lande drängt, wo sie das geeignete Wasser billig zur Verfügung hat, während die Druckerei nach der Stadt drängt, wo

[1] Dr. P. Wallich, Beiträge zur Geschichte des Zinsfußes (Jahrb. f. Nat. u. Stat. III. 42. Bd. 3. Heft), behauptet, die Kurve des Zinsfußes schließe sich den internationalen wirtschaftlichen Konjunkturen an und diese sei parallel der Warenpreiszinskurve (laut Inderzahlen), ein Parallelismus, welcher in Zukunft noch stärker werde.

ihr Absatzgebiet liegt. Es wird fast immer vorteilhafter sein, den Papierbedarf einer Druckerei aus einer Papierfabrik zu beziehen, als die Papierfabrikation mit dem Druckereibetrieb zu verbinden.

2. Hinsichtlich der Farbenfabrikation ist die Sitte, daß sich der Buchdrucker Druckerschwärze selbst aus Lampen- und Kienruß herstellte, schon seit dem Beginn des 19. Jahrhunderts abgekommen. Nachdem die Farbenfabrikation heute an die Qualität und an die Nuancierung große Anforderungen stellt, würde die eigene Herstellung der Farben durch den Buchdrucker seinen Betrieb stark verteuern.

3. Häufiger findet man eine Hausgießerei, wozu nur eine Komplettgießmaschine wesentlich ist, größeren Druckereien angegliedert. Die Monotype als Einzelbuchstaben-Gieß- und Setzmaschine ersetzt eine solche insofern, als ihr Produkt ebenfalls Typen sind, die in gleicher Weise Verwendung finden können, wie die Typen der Komplettgießmaschine; nur haben sie einen Nachteil bezüglich der Härte gegenüber den Erzeugnissen der Komplettgießmaschine. — Die Anschaffung der Schriften verbilligt sich durch diese Selbstherstellung.

4. Einige Buchbinderei-Maschinen sind meist in Druckereien zu finden, da sie nicht teuer und leicht von Mädchen zu bedienen sind. Näher sei hier nicht darauf eingegangen, sondern nur bemerkt, daß auch in der Buchbinderei ein Tarif besteht und daß auch hier wie überall die Löhne gestiegen sind. Wie in der Papierindustrie, so benutzt man auch hier infolge der Teuerung statt der besseren Lederarten schlechtere und Surrogate. Auf die anderen Rohmaterialien wie Faden, Gaze, Draht usw. einzugehen, führt zu weit. Was den technischen Fortschritt anlangt, so hat er der Buchbinderei wesentliche Verbilligungen gebracht.

5. Bezüglich der Galvanoplastik und Stereotypie lassen sich schwer allgemeine Leitsätze aufstellen. Stereotypie und Galvanoplastik haben denselben Zweck. Eine Stereotypieeinrichtung legt sich jeder Drucker leicht zu, da sie schon für 350 Mk. zu beschaffen ist. Eine Galvanoplastik einzurichten, wäre dagegen nur für Großbetriebe vorteilhaft, da nur sie in der Lage sind, eine solche Anlage dauernd zu beschäftigen, während der kleine Mittelbetrieb billiger wegkommt, wenn er mit einer fremden Ätz- bzw. galvanoplastischen Anstalt arbeitet.

6. Auch die Walzen, die zum Auftragen der Farbe auf die Schrift dienen, wurden früher vielfach im Eigenbetriebe fertiggestellt. Heutzutage ist eine starke Abnahme des Walzenselbstgusses zu verzeichnen, weil sich besondere Fabriken auf die Herstellung dieser Walzen geworfen haben. Die größte deutsche Walzenfabrik von F. Böttcher besitzt 91 Gießmaschinen

mit einer Leistungsfähigkeit von 1000 Walzen pro Tag. Es ist daher heute billiger, die Walzen aus den Spezialfabriken zu beziehen, zumal man Verträge im Abonnementswege abschließen kann, derart, daß gegen Entrichtung einer Pauschalsumme, die sich je nach der Größe des Betriebes abstuft, die Walzen von der Druckerei so oft im Jahre zum Umguß gegeben werden, als es gerade notwendig erscheint. Daß hierbei der Großdruckereibetrieb, der mit einer Walzengußanstalt arbeitet, billigere Einzelpreise pro Walze erzielt als ein kleiner Betrieb, der nicht durch das Gewicht seines großen Bedarfes den Lieferanten zu Entgegenkommen veranlassen kann, liegt auf der Hand.

7. Eine Angliederung von Stein- oder Lichtdruck liegt für solche Betriebe nahe, die regelmäßig Arbeiten herzustellen haben, in denen Hoch- und Flachdruck gemischt vorkommen, wie z. B. bei gewissen Arten von Bilderdrucken, bei Etiketten, bei Packungen, bei Blankovordrucken und anderen. Häufiger geht die Lithographie dazu über, sich dem Buchdruck anzugliedern als umgekehrt; denn in derartigen Arbeiten überwiegt die Lithographie in der Regel. Der Buchdrucker anderseits wird leichter die Verwendung von Klischees versuchen, als daß er zum Steindruck greift, weil ihm dies weniger Kosten und Arbeit verursacht. Überhaupt kann eine Betrachtung des Lichtdruckes im Rahmen dieser Untersuchung fortfallen, da derselbe nur als Illustrationsverfahren in Betracht kommt. Wie bereits erwähnt, hat der Drucker in der Regel nur Gelegenheit zwischen Klischees, also Buchdruck und Steindruck zu wählen, z. B. bei den eben angeführten Etiketten, Packungen, Blankovordrucken, bei Reklamedrucksachen, die mit Zeichnungen von Schrift oder figürlicher Art geschmückt sind. In den genannten Fällen werden Betriebe, denen eine Steindruckerei angegliedert ist, vielfach, d. h. bei großer Auflage einen Vorteil dadurch erzielen, daß das Original bis zur vollen Ausnutzung des Steines umgedruckt wird. Wollte der Buchdrucker, um am Druck zu sparen, soviel Stereotypien und Galvanos anfertigen, um eine große Maschine voll auszunutzen, so würde die Plattenanfertigung größere Kosten verursachen; übrigens wird der Drucker sehr oft nicht in der Lage sein, nach seinem Belieben zwischen Buchdruck und Steindruck zu wählen, da er sich im übrigen wohl dem Auftraggeber und dem diesem zur Verfügung stehenden Material anzupassen haben wird. Eine Ausnahme machen vielleicht noch Plakate und Broschürenumschläge, bei deren Herstellung der Drucker auch in die Lage kommen kann, dem Steindruck den Vorzug zu geben vor dem Buchdruck, wenn es sich um künstlerische Arbeiten handelt.

8. Über die Angliederung eines Buchverlages zum Zwecke der

Stabilisierung und Erweiterung des Absatzmarktes wird in § 12 die Rede sein.

Als die Folgen der Dekombination wären festzustellen einmal eine Verbesserung der Qualität der Produkte, z. B. wo Papier, Farbe, Typen nicht im eigenen Nebenbetrieb hergestellt, sondern von einer Spezialfabrik bezogen werden; sodann z. B. bei den Walzen, eine bedeutende Beschleunigung ihrer Herstellung; anderseits aber auch eine der Verfeinerung entsprechende Erhöhung der Preise der Erzeugnisse, welche im eigenen Betrieb gar nicht oder nur unter noch höheren Gestehungskosten herzustellen wären. Man gliedert Nebenbetriebe nur dann Druckereien an — also Kombination — wenn Aussicht vorhanden, denselben voll zu beschäftigen. In diesem Falle ist eine Hausbuchbinderei oder Chemigraphie usw. billiger als ein fremder Betrieb und verdient man den Geschäftsaufschlag jenes selber.

§ 9. Veränderungen innerhalb der Ergänzungskosten.

Arten der Änderungen innerhalb der Ergänzungskosten. — Schnellpresse. — Rotationsmaschine. — Setzmaschine. — Verbilligung bei Massenauflagen. — Die verschiedenen Druckverfahren. — Alte und neue Technik und Preisbildung. — Entwicklungsergebnisse des technischen Fortschrittes.

Technische Fortschritte im Produktionsprozeß, Änderungen in der Betriebsorganisation, Verschiebungen der Absatz- und Verkaufsverhältnisse können die Ergänzungskosten des Druckgewerbes wie die jedes anderen Gewerbes in geringerem oder größerem Umfange beeinflussen und dadurch herabdrückend oder aufwärtstreibend auf die Preisgestaltung des Druckerzeugnisses einwirken. Die technischen Änderungen im Produktionsprozeß des Buchdruckes sind in den letzten Jahrzehnten nicht so zahlreich und einschneidend gewesen wie in anderen Gewerben, z. B. der schweren Industrie. Später als in anderen Betrieben ist das „unberedte Werkzeug", die Maschine, als arbeitsparendes Mittel in größerem Umfange im Druckergewerbe zur Anwendung gelangt. Noch bis ins 19. Jahrhundert hinein beruhte das ganze Druckwesen auf Handbetrieb, und die einzigen zur Verwendung kommenden Maschinen waren meist bloß die Handpressen, die sich nicht wesentlich von der Presse Gutenbergs unterschieden. Erst die Erfindung der Schnellpresse durch Friedrich König leitete zu Beginn des 19. Jahrhunderts den Aufschwung der Buchdruckerkunst ein. Die Schnellpresse wurde von der Londoner Zeitung „Times" 1814 zuerst in größerem Maßstab angewandt. Die nächste Wirkung ihrer Verbreitung war eine wesentliche Abkürzung der Herstellungszeit und eine

Steigerung der Druckleistung. Eine umwälzende Vervollkommnung der Schnellpresse bildet die seit ein paar Jahrzehnten eingeführte Rotationsmaschine, deren Wesen darin besteht, daß die Druckform rund ist, gegenüber der flachen Form bei den anderen Buchdruckpressen. Vermittelst eines besonders hierzu konstruierten Gießinstruments werden runde Platten gegossen und diese auf den Druckzylinder der Rotationsmaschine gespannt. Vergleicht man den Rotationsbetrieb mit dem früher üblichen Schnellpressenbetrieb, so ist die Ersparnis an menschlicher Arbeitskraft ganz bedeutend. Bei gewöhnlichen Schnellpressen ist zunächst ein Mann oder ein Mädchen zum Bogeneinlegen erforderlich; ebenso eine Kraft zum Entfernen der bedruckten Bogen. Nun mußte der Transport zur Falzmaschine erfolgen. Diese braucht natürlich wieder mindestens eine Person zur Bedienung. Von hier gehen die Produkte zur Abzählung, Packung usw. — Dem steht nun folgender Vorgang beim Rotationsbetrieb gegenüber: Das Papier wird von ganzen Rollen (endlos) der Maschine zugeführt; es fällt also das Bogenanlegen fort; die Rotationsmaschine druckt, schneidet, klebt, falzt, zählt die Exemplare ganz automatisch und legt sie in Paketen aus, so daß die Produkte von der Maschine weg direkt in die Expedition gelangen können. Zur Bedienung einer solchen Rotationsmaschine sind ein gut geschulter Maschinenmeister und zwei Hilfsarbeiter vollkommen ausreichend. Es verrichten also an einer Maschine drei Mann in wenigen Stunden die gleiche Arbeit, die beim alten Schnellpressenbetrieb an so und so vielen Maschinen von so und so vielen Personen nur in der ca. zehnfachen Zeit geleistet werden kann. In der durch die größere Schnelligkeit erzielten Zeitersparnis sowie in der durch den Fortfall von Maschinen und Arbeitskräften erzielten Verbilligung liegt der Vorteil der Rotationsmaschine. Da ihre Anschaffungskosten hoch sind (etwa 50000 Mk.), rentiert sie nur, wenn sie täglich voll beschäftigt ist. Falls diese Ausnahme[1] der vollen Beschäftigung aber zutrifft, ist der Rotationsmaschinendruck erheblich billiger, nämlich bis über 20 % gegenüber der Flachdruckpresse. Man muß jedoch bedenken, daß die Rotationsmaschine, von den für Illustrations- und Mehrfarbendruck besonders gebauten abgesehen, ganz andere Erzeugnisse liefert als die anderen Pressen, so daß die auf ihr hergestellten Arbeiten nicht gemeinhin mit dem Ergebnis der gewöhnlichen Schnellpresse verglichen werden können. Ebenso ist es hinsichtlich der Schnellpresse irreführend, wenn allgemein behauptet wird, die fort-

[1] Bei vielen Zeitungsbetrieben steht die Rotationsmaschine längere Zeit still als sie läuft.

geschrittenere Technik produziere billiger als die alte. Da die Art des Produktes sich vollkommen ändert, muß ein ziffermäßiger Vergleich immer den einen oder den anderen Punkt unberücksichtigt lassen.

Nur für den Illustrationsdruck und den Druck großer Zeitungen kann man exakt nachweisen, wie hier der technische Fortschritt Verbilligungen geschaffen hat. Verbesserungen, besonders der Photochemie, haben allseitige Verbilligungen und Verschönerungen im bunten (z. B. Dreifarbendruck) wie einfarbigen Illustrationsdruck geschaffen. Ebenso haben das Rotationsverfahren, die Komplettgießmaschine im Verein mit der Setzmaschine dem Zeitungsdruck, wo es sich bei der Aktualität des Gegenstandes um möglichste Schnelligkeit bei hohen Auflagen handelt, wesentliche Verbesserungen und Verbilligung gebracht.

Das verbilligende Moment, das die Technik in das Druckereigewerbe hineinträgt, liegt in dem Umstande begründet, daß sie die Massenproduktion erst ermöglichte resp. neu schuf. Es handelt sich auch hier um das bekannte Gesetz der Industrie, daß die letzte Elle die billigste ist. Deshalb tritt bei großen Auflagen eine Verbilligung des Einzelexemplars ein, weil bei der Massenproduktion das Lohnkonto in der Kalkulation eine geringe Rolle spielt und der Kapitalanteil mehr hervorkehrt. Das folgende Beispiel[1] soll zeigen, wie sich die Kosten der Produktionseinheit mit zunehmender Produktion verringern (vergleiche dazu den Beginn des § 3 auch!):

	Es kosten bei 20 Bogen Oktav bei einer Auflage von					
	500	1000	2000	4000	6000	10 000
Satz: bei 1000 Expl. p. Bogen glatten 30 Mk.	450	450	450	450	450	450
Druck: über 1000 Expl. Druck pro Bogen 3 Mk.	150	150	210	330	450	690
Papier: pro 1000 Doppelbog. 20 Mk.	100	200	400	800	1 600	2 000
Einband: à 40 Pf. bis 1000; à 34 Pf. bei 10 000 Expl.	200	400	740	1 400	2 100	3 400
Honorar	750	1 000	1 500	2 000	3 000	4 000
Prospekte, Inserate, Spesen	100	200	300	400	500	600
Generalunkosten	500	600	600	600	600	700
Im ganzen	2 250	3 000	4 200	5 980	8 700	11 840
Produktionskosten des Exemplars	4,50	3,00	2,10	1,49	1,45	1,18
Anteil der Satz- und Druckkosten	26,7 %	20,0 %	15,7 %	13,1 %	10,3 %	9,7 %

[1] Das Beispiel ist entnommen dem Buche: E. Morgenstern: Tarif und Lohn (Berlin 1905). S. 85.

Aus diesem Beispiel ersieht man auch deutlich den Anteil der Ergänzungskosten und in welchem Verhältnis derselbe bei Produktionssteigerung sich verändert. Je höher die Auflage, um so geringer sind die Gestehungskosten des Einzelexemplars. Die Satzkosten bleiben bei steigender Auflage konstant und bilden je geringer die Auflage einen um so größeren Anteil der Gestehungskosten. Auch hierin hat der technische Fortschritt (Setzmaschine) Veränderungen gebracht.

Die noch immer aktuellste und meist besprochene Frage im Buchdruckgewerbe bildet das Setzmaschinen-Problem. Dieser technische Fortschritt wurde ob seiner Leistungsfähigkeit anfänglich sehr überschätzt und man fürchtete, daß ein zu rasches unüberlegtes Einführen von Setzmaschinen die größte Arbeitslosigkeit der Handsetzer hervorrufen würde. Von seiten der Tarifgemeinschaft ist dem aber vorgebeugt worden: Einmal dürfen laut Lohntarif nur ordnungsgemäß ausgebildete Handsetzer die Setzmaschine bedienen, ferner soll laut Preistarif Maschinensatz prinzipiell wie Handsatz berechnet werden. Hierdurch wurde die Ausnutzungsmöglichkeit der Setzmaschinen zum Nutzen der Gehilfenschaft etwas hintangehalten, was auf die Preisbildung im Druckgewerbe verteuernd wirkte. Lange Zeit herrschte Unklarheit (wegen der Neuheit der Erfindung z. B. bezüglich Abschreibung usw.) und Streit (teilweise infolge interessierten Denkens), ob Maschinensatz billiger als Handsatz sei. Die hier oft erwähnten Autoren Heller (bestreitet auf Seite 159 eine Verbilligung durch Setzmaschinen) und Rauert (errechnet auf Seite 171 für Typograph 11,07 %, für Linotype 10,69 %, für Monoline 10,64 % Verbilligung gegenüber Handsatz) widersprechen einander[1]. In den Fachzeitschriften ist erst in letzter Zeit dieser Streit zugunsten der Setzmaschine entschieden. Früher kaufte man zunächst Setzmaschinen, um mehr und schneller zu produzieren, jetzt aber führt die Einsicht, daß die Setzmaschine auch billiger arbeitet, zur Anschaffung derselben. Es steht heute sicher fest, daß bei entsprechender Beschäftigung z. B. die Typograph- oder Linotype-Setzmaschine in vielen Fällen bis 10 % billiger arbeitet als der Handsetzer.

Auch der soeben revidierte Tarif mußte sich mit dieser Tatsache abfinden, obwohl die Arbeitslosigkeit (zurzeit bereits 5000 Handsetzer in Deutschland!) dadurch leider zunehmen wird. Der § 103 des neuen Preistarifs von 1912 stellt wieder prinzipiell die Forderung auf, daß

[1] Vergleiche auch die Spezialstudie Dr. Beyers: Freiburger Volkswirtschaftliche Abhandlungen I. 1. F. C. Beyer: Volkswirtschaftliche und sozialpolitische Bedeutung der Einführung der Setzmaschine im Buchdruckgewerbe.

Setzmaschinensatz wie Handsatz zu berechnen sei, denn es sei unmöglich (?) für den Maschinensatz besondere Berechnungsweisen einzuführen, daher müsse auch für Maschinensatz der Handsatz als Wertmesser beibehalten werden. Doch zum Unterschied vom 1. Preistarif von 1907 läßt der neue Tarif Ausnahmen zu, so daß unter bestimmten Voraussetzungen eine eventuell um 10 % billigere Berechnung als bei Handsatz stattfinden kann. Hier wird also von offizieller Stelle die Rentabilitätsfrage zugunsten der Setzmaschine entschieden; aber natürlich konnte auch vor der Tarifrevision die Setzmaschine z. B. bei glattem Werksatz mit gutem Manuskript und bei Tabellensatz und überhaupt gerade besonders bei gemischtem Satz, wo die Zuschläge beim Handsatz recht erhebliche sind, Verbilligungen bewirken.

Für die Zukunft bleibt die Möglichkeit einer weiteren Verbilligung durch Setzmaschinen offen, indem vielleicht der Anschaffungspreis der Maschinen durch die Konkurrenz und durch weitere Entwicklung der Technik sinkt; möglicherweise werden die hygienischen Bedenken vor der Bedienung von Setzmaschinen durch Frauenhand (z. B. des Monotype-Tasters), die vorläufig noch tariflich verboten, aber im Ausland schon üblich ist, später auch bei uns ausgeräumt sein. Bereits jetzt erweitern technische Fortschritte immer mehr die Anwendungsmöglichkeit der Setzmaschine: die Doppelmagazine machen die Setzmaschine kompliziertem wissenschaftlichen Werksatz und dem Inseratensatz, z. B. für sogenannte kleine Anzeigen möblierter Zimmer usw. dienstbar; Ullstein stellt sogar seine Schnittmusterbogen für Damenkleider auf der Setzmaschine her.

Die soeben vollzogene Setzmaschinenenquete[1] hat gezeigt, daß die tariflich geforderten Mindestleistungen zum Teil zu geringe sind, und daß in Wirklichkeit vom Maschinensetzer, der also bisher zu hoch bezahlt werde, pro Stunde viel mehr geleistet werden könne. 1912 ist die Mindestleistung für die Linotype von 6000 auf 6400 Buchstaben, beim Typograph von 4200 auf 4500 heraufgesetzt und der Tausendbuchstabenpreis herabgesetzt worden. Bei der Linotype für Fraktur von 121 auf 116 Pf., für Antiqua von 132 auf 123 Pf. Diese erhöhte Ausnutzungsmöglichkeit wirkte auch wieder verbilligend. Die Tatsache aber der größeren Rentabilität von Maschinensatz gegenüber Handsatz dürfte bei der nächsten Tarifrevision noch mehr zu bedeuten haben. Es könnte dann folgende Wechselwirkung entstehen: Je mehr die Handsetzerlöhne steigen, um so rentabler ist der Setzmaschinensatz. Dies aber bedeutet ein Machtmittel für die Prinzipale

[1] Vergleiche den Bericht darüber in Nr. 19 der Zeitschrift für Deutschlands Buchdrucker 1912.

gegenüber Lohnerhöhungsforderungen der Handsetzer, nämlich die Möglichkeit, statt vier Handsetzer zu beschäftigen, eine Setzmaschine zu kaufen und einen Maschinensetzer zu engagieren. Schon jetzt wächst die Zahl der Setzmaschinen rapid, da ihre Anwendungs- und Ausnutzungsmöglichkeit immer noch steigt. Über die Zunahme der Setzmaschinen in Deutschland wurde nach den Angaben der Zentralkommission der Maschinensetzer folgende Tabelle aufgestellt:

Jahr	Zahl der Setzmaschinen					Zahl der Setzmaschinen insgesamt ohne Gießmasch.
	Linotype	Monoline	Typograph	Monotype		
				Taster	Gießmasch.	
1897	7	1	4	—	—	12
1898	14	1	10	—	—	25
1899	69	6	23	—	—	98
1900	78	8	30	—	—	116
1901	150	12	50	—	—	212
1902	323	19	209	—	—	551
1903	—	—	—	—	—	—
1904	583	80	352	—	—	1015 (1197)[1]
1905	796	136	442	40	26	1414 (1425)
1906	829	154	478	43	—	1504 (1710)
1907	1051	300	670	180	107	2201 (2173)
1908	1199	339	763	227	142	2258 (2486)
1909	1307	369	853	310	185	2839 (3076)
1910	1477	383	903	393	247	3156 (3553)

Das Gemeinsame all dieser technischen Fortschritte sind hohe Anschaffungskosten, die bei der Setzmaschine etwa 6—18 000 Mk., bei der Rotationsmaschine über 30 000 Mk. und bei automatischen Anlegeapparaten ca. 2000 Mk. betragen. Alle diese technischen Fortschritte ersparen menschliche Arbeitskraft und bekräftigen den Satz von Karl Marx, daß das konstante Kapital zunehme und das variable abnehme. So bedeutet die Einführung der Setzmaschine eine Festlegung des konstanten Kapitals (bei der Doppelmagazin-Linotype etwa 18 000 Mk.) und eine Verminderung des variablen Kapitals (um etwa den Lohn von vier Handsetzern).

Während früher fast allgemein der Transmissionsbetrieb als Triebkraft angewandt wurde, hat sich heute in den Druckwerkstätten durchweg das Prinzip Eingang verschafft, an jede Maschine einen eigenen, genau entsprechenden kleinen Einzelmotor zu kuppeln. So kommt es, daß an Stelle der Dampfkraft und der Petroleum- und Benzinmotore, wo es eben angängig ist,

[1] Die eingeklammerten Zahlen beruhen auf der Statistik der Berufsgenossenschaften. 1911 gab es 4086 Setzmaschinen, also viermal soviel wie vor sieben Jahren!

der wohlfeilere, einfachere und leichtere Antrieb durch Elektromotore getreten ist.

Auch wirtschaftliche Änderungen haben in den beiden letzten Jahrzehnten preisverändernd gewirkt. Beispielsweise, wenn der Betrieb auf Werkdruck oder Akzidenzdruck spezialisiert wird. Diese Spezialisierung ist heute üblich, um die Maschinen besser auszunutzen und sich alle technischen Fortschritte gerade dieses einzelnen Zweiges zunutze zu machen, was bei Konzentration auf einen Spezialzweig leichter möglich und rentabler ist als bei einer sogenannten „Alles Druckerei". Die moderne Technik drängt wegen der hohen Arbeitslöhne nach größeren Auflagen. Um dieselben auch abzusetzen, ist es nötig, das Reklamekonto zu erhöhen, wodurch diese Ergänzungskosten vermehrt werden. Soweit diese preisändernden Ursachen speziell von Angebot und Nachfrage abhängen, werden sie noch später erörtert. Sehr häufig bilden quantitative und qualitative Änderungen im Geschmack des Publikums den Grund für Änderungen der Betriebsorganisation und bedingen eine Verschiebung der Ergänzungskosten. Der Versuch, die Ergebnisse solcher Änderungen in Zahlen auszudrücken, wird hier deshalb unterlassen, weil solche Zahlen nur zu leicht geeignet sind, ein falsches Bild zu geben. Man kann mit Statistiken hier alles beweisen und das Gegenteil.

Der gegenwärtige Stand der Drucktechnik charakterisiert sich durch das Bestreben, trotz der hohen Entwicklung der verschiedenen Verfahren immer neue Pfade ausfindig zu machen, um die Produktionsmöglichkeit der einzelnen Arbeitsweisen zu erhöhen. So stehen für die graphische Wiedergabe zurzeit drei Druckarten zur Verfügung, nämlich der Hochdruck, der Flachdruck und der Tiefdruck. Das unterscheidende Merkmal dieser Verfahren liegt darin, daß der druckende Teil, die sogenannte Druckform, eine zur Wiedergabe bestimmte Zeichnung entweder erhöht, oder auf seiner ebenen Fläche oder unter diese eingeschnitten trägt. Zur Wiedergabe von Schrift und Bild ist das Hochdruckverfahren am meisten verbreitet. In allerneuester Zeit wurde das Tiefdruckverfahren durch die Erfindungen von Dr. Mertens in Freiburg so ausgebildet, daß es auf der Rotationsmaschine verwendet und auf Zeitungspapier gedruckt eine hochkünstlerische Bildwirkung ergibt, die früher nur die Autotypie auf hochwertigem Papier und einfachen Schnellpressen ermöglichte. Fragt man nach den Wirkungen der Mertensschen Erfindung auf die Preise, so wirkt verbilligend die Möglichkeit der Verwendung billiger Papiere, verteuernd dagegen der hohe Anschaffungspreis einer Rotationstiefdruckpresse[1]. Das

[1] Kostet etwa 40—50000 Mk.

Verfahren kann daher nur für Massendruck, speziell für Zeitungen, in Betracht kommen, weil nur hier die Verteuerung der Produktion langsam durch das verbilligende Moment eingeholt und schließlich überholt werden kann. Indessen ist nicht zu übersehen, daß auch hier das neue Produkt grundverschieden vom Erzeugnis des früheren Illustrationsverfahrens und viel wertvoller als dieses ist. Auch hieraus ergibt sich wieder, wie kompliziert es ist, ein Urteil darüber zu fällen, ob eine alte Technik billiger ist als eine neue. Meist läßt sich eine solche Frage gar nicht glatt bejahen oder verneinen, weil die Frage der Billigkeit nicht von anderen Rücksichten, z. B. auf die Qualität des Erzeugnisses, losgelöst werden darf.

Die Einwirkungen des technischen Fortschrittes auf den Produktionsprozeß und mittelbar auf den Preis kann man in folgende Leitgedanken[1] zusammenfassen: 1. Die fortschreitende Technik beschleunigt den Druckprozeß; die Rotationsmaschine braucht für dieselbe Menge wie die Schnellpresse ein Zehntel der Zeit. Die Setzmaschine setzt etwa viermal soviel Buchstaben pro Stunde wie der Handsetzer. Ferner vervielfacht die fortschreitende Technik das Gebiet seiner Anwendung; durch eine neue Erfindung kann man beispielsweise auf der Setzmaschine auch Schnittmuster setzen. Die Rotationsmaschine schuf erst die Möglichkeit von Massenauflagen. 2. Die erhöhte Produktionsfähigkeit fördert den Verbrauch, regt ihn auf Gebieten an, die bis dahin ausgeschlossen waren, und die Volkswirtschaft greift das durch den Buchdruck gebotene und brauchbar gewordene Hilfsmittel begierig auf. Dies war besonders im Zeitungsgewerbe der Fall. 3. Der erhöhte Verbrauch regt zu umfassender Aufnahme der Erfindungen und Verbesserungen an. Es ist aber nur allzu leicht möglich, daß dieselben schon nach Jahresfrist überholt sind. 4. Die Einführung der technischen Fortschritte bedingt eine erhöhte Kapitalinvestierung.

Wägt man die verschiedenen verbilligenden und verteuernden Momente ab, die sich aus den vier Leitsätzen erkennen lassen, so wird man zu dem Ergebnis kommen, daß die verbilligenden Tendenzen das Übergewicht haben; doch ist dabei zu bemerken, daß der aus den technischen Fortschritten herausspringende Vorteil in der Praxis sehr oft stark verringert und bisweilen sogar in das Gegenteil verkehrt wird dadurch, daß die neuen Erfindungen nicht selten sehr schnell durch weitere Entdeckungen und Ver-

[1] Zusammengefaßt nach der diesbezüglichen Spezialstudie Hellers: Die wirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung des Buchdruckgewerbes (München 1911).

vollkommnungen überholt werden, so daß die gemachten Neuanschaffungen vorzeitig veraltet sind. Dazu kommt, daß für die kleineren und mittleren Betriebe die Anschaffungskosten der neuen Maschinen vielfach in keinem Verhältnis zu den zu erzielenden Verbilligungen stehen; denn nur bei vollständigster Ausnutzung der Maschine pflegt auch deren besonderer Vorteil ganz eingebracht zu werden. Deshalb ist es besonders dem Groß- oder dem Spezialbetrieb möglich, die technischen Fortschritte sogleich bei ihrem Bekanntwerden und annähernd voll auszunutzen. Außerdem mag noch daran erinnert werden, daß die Einführung der Handarbeit sparenden Maschinen am ehesten da angezeigt ist, wo die Löhne am höchsten sind. So war es kein Zufall, daß die hauptsächlichsten Erfindungen und ihre schnellste Ausbreitung sich gerade in Amerika, dem Lande der höchsten Arbeitslöhne, vollzogen haben.

Dritter Abschnitt. Die Warenabsatzkosten.

§ 10. Begriffliches und Allgemeines.

Bestandteile und Änderungen derselben. — Formen des Absatzes. — Unterschiedliche Behandlung einzelner Abnehmer. — Einfluß der ausländischen Konkurrenz, der Konjunktur und der Warenhausentwicklung auf den Absatzmarkt.

Wie eingangs erwähnt, zerfallen die Selbstkosten in die Herstellungskosten (Grundkosten und Ergänzungskosten) und die Warenabsatzkosten. Für die Preisbildung haben die letzteren im Druckereigewerbe im allgemeinen eine verhältnismäßig größere Bedeutung als die Herstellungskosten; auch weisen sie im Druckereigewerbe mehr Eigenartiges auf.

Unter den Warenabsatzkosten sind besonders hervorzuheben:

1. die Kosten für die Geschäftsführung und Verwaltung;
2. ordentliche Abschreibungen und Unterhaltungskosten der Geschäftsanlagen;
3. Schuldzinsen der Geschäftskapitalien;
4. Kosten für Raum, Licht, Heizung, Kraftverbrauch;
5. Kosten für Reisende, Inserate, sonstige Reklame usw.;
6. Kosten für Lagern und Freilieferungen;
7. Kosten der Feuerversicherung;
8. die den allgemeinen Geschäftsbetrieb betreffenden Steuern;
9. Kosten der im Warenabsatz beschäftigten Angestellten.

Auf Grund früherer Ausführungen kann hier vorab, ohne daß es noch eines besonderen Nachweises bedürfte, festgestellt werden, daß die Absatzkosten in den letzten Dezennien zunächst in denjenigen Positionen erheblich gestiegen sind, bei denen es sich um die Bezahlung menschlicher Arbeitskraft handelt. Hierher gehören vornehmlich die unter 1. aufgeführten Kosten, aber auch Teile der Kosten unter 4., 5. und 6. Daß sich auch die Verzinsung der Kapitalien (3.), die Beschaffung und Unterhaltung der Geschäfts- und Lagerräume, sowie deren Beleuchtung, Heizung und Kraftversorgung (2., 4. und 6.) gleichzeitig verteuert haben, ist ebenfalls schon früher erörtert. Ein wesentlicher Teil der Warenabsatzkosten ist von

qualitativen und quantitativen Nachfragemomenten bedingt, die später behandelt werden. Endlich ist ein Hauptteil der Absatzkosten im Buchdruckerpreistarif fixiert, welcher im folgenden Paragraphen besprochen wird.

Wegen der zunehmenden Konkurrenz sind es besonders die Posten für sogenannte „werbende Unkosten“, nämlich Repräsentationsspesen, die Auslagen für Reisende, für Lagern und Freiliefern von Drucksachen, Aufwendungen, welche in früheren Jahrzehnten überhaupt nicht nötig waren und heutzutage ständig wachsen. Heute, wo die Reklame überall hin eindringt, kann sich der Buchdrucker ihrer nur schwerlich entziehen. An die Repräsentation (z. B. eigene Empfangsräume, künstlerische Rechnungsformulare, um den Erzeugnissen des Hauses Aufmerksamkeit zu verschaffen und dergl.), sowie an die Reisenden werden heute wesentlich erhöhte Ansprüche gestellt. In dem Bestreben, „kulanter“ als die Konkurrenz zu sein, trägt jetzt die Druckerei Portospesen und sendet Druckproben gratis; was früher keineswegs der Fall war, bildet heutzutage die Regel.

Die den allgemeinen Geschäftsbetrieb belastenden Steuern lassen sich heute für ein bestimmtes Verwaltungsgebiet kaum mehr erschöpfend aufzählen, da es sich meist um ein kompliziertes System direkter und indirekter Steuern handelt, deren Erträgnisse in Deutschland zwischen den Staaten, Gemeinden und dem Reich geteilt werden, und deren einzelne Arten vielfach auch da, wo sie nicht auf eine unmittelbare Erfassung der Geschäftsbetriebe ausgehen, diese doch mittelbar mitbelasten. In Preußen kommen in Frage die Gewerbesteuern mit ihren Kommunalzuschlägen, die Einkommensteuern, speziell auch soweit sie Aktiengesellschaften und Gesellschaften m. b. H. treffen und hier zum Teil eine Doppelbesteuerung enthalten; die Grund- und Gebäudesteuern (den Kommunen überwiesen, die sie immer ergiebiger zu gestalten trachten); zahlreiche Verkehrssteuern u. a. Immobiliarumsatzsteuern (an denen infolge der letzten Finanzreform außer den Einzelstaaten und Gemeinden jetzt auch das Reich beteiligt ist), mannigfache Stempelabgaben (Urkundenstempel, Wechsel-, Scheckstempel usw.); soziale Belastung u. a. siehe § 6! Es würde eine besondere Abhandlung erfordern, wenn man im einzelnen nachweisen wollte, wie die den allgemeinen Geschäftsbetrieb belastenden Steuern in den letzten Dezennien stetig teils der Zahl nach vermehrt, teils in ihrer Ergiebigkeit ausgebaut worden sind. Die Tatsache einer erheblichen Mehrbelastung liegt vor aller Augen.

Daß die Feuerversicherungskosten sich erhöht hätten, läßt sich nicht behaupten; eher scheint wegen des Überangebotes der Versicherungsgesellschaften eine sinkende Tendenz zu bestehen.

Was die Formen des Absatzes anlangt, so sind im Druckereigewerbe alle Absatzweisen üblich, sowohl der direkte Absatz an die Abnehmer als auch die Inanspruchnahme des Zwischenhandels. Bei den meisten Druckaufträgen ist die direkte Lieferung an den Abnehmer Regel; für kleinere Aufträge, z. B. von Formularen, Visitenkarten usw., schiebt sich gern als Zwischenhändler der Buchbinder oder Papierladen ein. Einen sehr wichtigen Teil der gesamten Druckproduktion konsumiert der Verlag, und zwar entfällt auf den Buchverlag etwa ein Drittel und auf den Verlag periodischer Zeitschriften etwa ein Viertel aller Druckaufträge. Daß hierbei durch die Zuschläge des Verlags und des Sortiments der Preis des Druckereiproduktes gesteigert wird, ist ohne weiteres einleuchtend, denn der Gegenstand des Buchhandels ist in erster Linie das literarische Produkt, demgegenüber der Charakter des Buches als Druckerzeugnis eine ganz untergeordnete Rolle spielt. (Weiteres im § 15.)

Verschiedene Umfragen haben ergeben, daß es meist üblich ist, einen Unterschied in der Behandlung der einzelnen Abnehmer zu machen, indem man beispielsweise dem Verlagsbuchhandel, der oft jahrelang, fast immer auf die nächste Ostermesse, bis zur Rückerlangung seiner Herstellungskosten warten muß, durch langfristige Abnahme- und Lieferungsverträge entgegenkommt und besonders durch eine der buchhändlerischen Zahltechnik angepaßte langfristige Zahlungsweise. Ein Verkauf vom Lager ab Druckerei ist im Buchhandel nicht möglich. Wohl aber ist es üblich, daß die Druckfirma für den Verleger das zweite oder dritte Tausend noch aufbewahrt; dies ist besonders dann gebräuchlich, wenn der Verleger in der Provinz wohnt und der Druckort Leipzig ist, von wo die Lieferung direkt erfolgt, so daß der Verleger einen beträchtlichen Teil der Transportspesen spart.

Die ausländische Konkurrenz hat auf das deutsche Druckgewerbe und seine Preisfeststellung nie einen nennenswerten Einfluß gehabt. Umgekehrt klagten aber z. B. Österreich und die Schweiz ständig darüber, daß ihre einheimischen Verkehrsanstalten, Hotels usw. ihre Drucksachen noch allzu häufig in Deutschland herstellen ließen, anscheinend wegen der größeren Leistungsfähigkeit und Rührigkeit der deutschen Druckereien. Prinzipiell wird die Büchereinfuhr in keinem Lande durch Zölle verteuert (im Gegensatz zur Papierindustrie, siehe § 1), da Bücher überall grundsätzlich zollfrei sind; aber die Bilder in den Büchern unterliegen bisweilen, beispielsweise in Amerika, dem Zoll. Die Einfuhr anderer Druckerzeugnisse, so besonders von Bildern und Ansichtskarten, wird von vielen Ländern mit Zoll belegt, worunter die deutsche Ausfuhr leidet, z. Zt. besonders die nach Österreich. 1908 vor dem neuen amerikanischen Zolltarif betrug die

deutsche Ausfuhr von Ansichtskarten nach Amerika 9,2 Millionen Mark und ging 1909 nach der Zollrevision auf 4 Millionen zurück.

Die Ein- und Ausfuhr von Druckerzeugnissen gestaltete sich nach dem Bericht des Kaiserlichen Statistischen Amts in den Jahren 1909 und 1910 also:

Gegenstand	Einfuhr 1909	Einfuhr 1910	Ausfuhr 1909	Ausfuhr 1910
Bücher	18 596	20 966	51 173	51 017
Beschrieb. u. bedrucktes Papier	1 [illegible]92	975	4 441	5 003
Musiknoten	1 163	1 461	5 242	5 701
Kalender	281	365	384	364
Landkarten	146	129	595	524
Farbendruckbilder	565	667	17 543	15 999
Bilder in Stich, Schnitt usw..	650	6 052	1 233	1 171
Religiöse Bilder auf Papier .	167	123	553	682
	22 660	25 338	81 164	80 461

Die deutsche Ausfuhr ist also fast viermal so groß wie die Einfuhr. Deutschlands Bücherproduktion wird auf ein Fünftel der Gesamtproduktion der Welt geschätzt.

Über die Bücherproduktion in den fünf wichtigsten Kulturländern bringt das „Handwörterbuch der Staatswissenschaften" eine vergleichende Zusammenstellung für die Jahre 1886, 1890 und 1906. Danach erschienen in:

	1886	1890	1906	
Deutschland	16 253	18 875	28 703	Bücher,
England	5 210	5 735	8 603	„
Frankreich	12 831	13 643	10 898	„
Italien	11 068	10 139	6 822	„
Vereinigte Staaten . .	4 676	4 559	7 139	„
	50 038	52 951	62 165	Bücher.

Ob das Entstehen der Warenhäuser dem Druckereigewerbe Vorteile gebracht hat, ist zu bezweifeln. Obwohl zahlreiche kleinere Detaillisten für das Druckereigewerbe außer Rechnungsformularen kaum andere Aufträge hatten, dagegen die großen Warenhäuser mit ihrer modernen Propaganda und großartigen Reklame für stetig erneuerte ausführliche Kataloge und Prospekte mit künstlerischer Ausstattung keine Kosten sparen, so bleibt doch zu berücksichtigen, daß die Warenhäuser ihre Aufträge einigen großen Firmen zu übertragen pflegen und teilweise schon zur eigenen Herstellung

einfacherer Druckarbeiten übergegangen sind. Anders ist das Verhältnis des Warenhauses zum Sortimentshandel. Dem regulären Buchhandel entzog das Warenhaus eine Menge Konsumenten, während es dem Groß-Druckereigewerbe als neuer kaufkräftiger Auftraggeber gegenübertritt und so dessen Absatzmarkt erweitert. Ein zweifelhafter Vorteil ist es, daß durch das Warenhaus viel notorischer Schund und sogenannte Ramschartikel und Ladenhüter einer gewissen Verlagsrichtung mit entsprechendem Umschlag und Titel infolge eines ganzseitigen Inserates und durch reihenweise Aufstapelung auf dem Ladentische doch noch Absatz finden.

Was den Einfluß der Konjunktur auf den Absatz anlangt, so ist das Druckereigewerbe zwar nicht sehr von Mode und Konjunkturschwankung abhängig, trotzdem aber läßt die Arbeitslosenstatistik den Einfluß der wechselnden Konjunktur erkennen. Es ist ja natürlich, daß die Industrie in Zeiten niedergehender Konjunktur zu sparen sucht, und zwar meist zunächst am Reklamekonto, so daß die Aufträge an die Druckereien eingeschränkt werden. Anderseits gibt es sehr viele Druckerzeugnisse, um nur Formulare und Schulbücher zu nennen, die ganz unabhängig von Konjunkturströmungen sind.

§ 11. Der Preistarif.

Allgemeines. — Einfluß und Zweck desselben. — Entwicklung der Preistarifidee. — Garantien der Durchführung. — Inhalt. — Richtlinien einer Reform. — Nachtrag: der neue deutsche Buchdruckpreistarif von 1912. — Die tatsächlich erzielten Preise.

Nachdem im Deutschen Reich für die tariftreuen Druckereien, d. h. für 90 % aller Druckereien, der obligatorische Lohntarif immer allgemeiner eingeführt war, der nur noch in erweiterten Lokalzuschlägen Abweichungen gestattet, lag der Gedanke nahe, auf dieser einheitlichen Basis auch Normativbestimmungen für die Druckpreise aufzustellen. Schon im Jahre 1890 hatte der Kreis Sachsen durch Herausgabe eines Minimaldruckpreistarifs, der fünf Auflagen erlebte, für seinen Bezirk Einheitlichkeit in das Druckereiberechnungswesen zu bringen versucht. Da jedoch die Tarifgemeinschaft zu klein war und auch zu viele Außenseiter hatte, war der wesentliche Erfolg nur der, daß allmählich auch außerhalb Sachsens bei Streitigkeiten dieser sächsische Preistarif zugrunde gelegt wurde, der eine genaue Anleitung gab zur Berechnung der Selbstkosten, verbunden mit einer Reihe von Kalkulationsschemata. Ältere Tarifversuche, die sich in derselben Richtung bewegt hatten, waren ohne allgemeinere Bedeutung geblieben. So hatten um das Jahr 1880 die Berliner Druckereibesitzer untereinander wegen Preisvereinbarungen verhandelt, ohne zu einem

positiven Ergebnis zu gelangen, und in Stuttgart hatte sich der Druckereibesitzer Felix Krais die Mühe genommen, die geltenden Geschäftsgebräuche des Druckereigewerbes zusammenzustellen, die auch 1903 auf dem Buchdruckertag in Lübeck genehmigt wurden. Am 1. Oktober 1907 ist dann, auf diesen Vorarbeiten fußend, der allgemeine deutsche Buchdruckerpreistarif in Kraft getreten. Begründet wird derselbe in einer offiziellen Denkschrift also: „Die Drucksachenpreise stehen schon längst nicht mehr im richtigen Verhältnis zum Aufwande von Kapital und Arbeit. Früher wurde im Buchdruckgewerbe mit verhältnismäßig gutem Geschäftsgewinn weniger erzeugt; heute ist bei bedeutend gewachsener Arbeitsleistung der Geschäftsnutzen unverhältnismäßig klein. Es unterliegt keinem Zweifel, daß die Buchdruckereibesitzer die Lohnerhöhungen der letzten drei Tarifrevisionsperioden ebensowenig durch Druckpreiserhöhungen voll herein bekommen haben, wie die sonstigen höheren Auslagen und Spesen, die der viel schärfer gewordene Wettbewerb und die ungemein gesteigerte Leistungsfähigkeit mit sich brachten. Dieser Umstand wurde bisher viel zu wenig beachtet, und es ist höchste Zeit, daß hier Abhilfe geschaffen wird. Das Mittel zur Gesundung dieser Verhältnisse ist in dem vorliegenden deutschen Buchdruckpreistarif gegeben."

Der deutsche Buchdruckpreistarif ist also ausgesprochenermaßen zu dem Zwecke geschaffen worden, der im Buchdruckgewerbe vorhandenen Zerfahrenheit der Kalkulations- und Berechnungsweisen auf Grund einwandfreien Materials zur Festsetzung der Selbstkosten ein Ende zu machen und feste, allgemein gültige Normen für die Berechnung der Preise zu schaffen. Der berechtigte Wunsch, die zu niedrig empfundenen Preise allgemein zwangsweise zu erhöhen, zeigt sich am besten in den nicht weniger als 400 Anträgen der einzelnen Bezirksversammlungen. Die Grundlage des neuen Preistarifs bildete der erwähnte Tarif des Kreises Sachsen, der von einer dazu eingesetzten Kommission nach Maßgabe der durch die Tarifrevisionen bedingten Änderungen neu bearbeitet wurde. Zu der Neubearbeitung wurden auch Gehilfen herangezogen, die die Taxen als äußerst mäßige und dem Gewerbe angemessene bezeichnet haben. Garantiert wurde die Durchführung des Tarifs durch eine Reihe von Verträgen und Organisationen. Mit den Gehilfen wurde vereinbart, daß tariftreue Firmen nur tariftreue Gehilfen beschäftigen dürfen, und daß umgekehrt tariftreue Gehilfen nur in tariftreuen Geschäften arbeiten dürfen. Ferner haben sich die Schriftgießereibesitzer verpflichtet, an solche Buchdruckereien nichts mehr zu liefern, die ihnen vom Vorstand des deutschen Buchdruckervereins als Schleuderer bekannt gegeben würden. Um Neugründungen

zu vermeiden, die den Preistarif umgehen könnten, hat sich sodann die Vereinigung deutscher Schnellpressenfabriken am 1. Januar 1908 verpflichtet, neu zu errichtenden Druckereien, Maschinen und Schriftmaterialien nur gegen eine Anzahlung von mindestens einem Drittel der vereinbarten Kaufsumme zu liefern, sowie für Zahlung des Restbetrags eine Kreditfrist von zwei Jahren und vier Monaten, bei großen Maschinen höchstens von vier Jahren, zu gewähren; Ehren- und Schiedsgerichte sowie Berechnungsstellen, deren Entscheidung endgültig ist, müssen bei Streitigkeiten angerufen werden. Die tarifliche Behörde kann auf Verwarnung erkennen oder den Ausschluß aus der Tarifgemeinschaft anordnen, was die Entziehung der Gehilfen zur Folge hat. So ist der Buchdruckerverein mit seinen etwa 5000 Mitgliedern eines der größten deutschen Kartelle geworden. Er normiert in seinem umfangreichen Druckpreistarif die Herstellungskosten und schlägt auf diese rund 10% Gewinnanteil auf. Hierdurch wird zwar auf der einen Seite die freie Konkurrenz beschränkt, anderseits ist aber das Publikum vor zu hohen Zuschlägen geschützt eben durch diesen Tarif, auch durch die Existenz von Außenseitern. Allerdings geht die Tendenz auf monopolistische Preisbildung; denn die Möglichkeit, aus dem Kartell auszutreten, wird immer mehr durch die Bestimmung beschränkt, daß tariftreue Gehilfen (etwa 95% aller Gehilfen) nur bei tariftreuen Firmen (etwa 85%) konditionieren dürfen. Der Buchdruckerverein resp. die Tarifgemeinschaft beherrscht also de facto monopolistisch den Markt, weil es den Outsiders an Arbeitskräften mangeln wird. Wie alle Kartellkonditionen, so nimmt auch der Buchdruckerpreistarif auf die unter ungünstigeren Bedingungen produzierenden Buchdruckereien durch Ausnahmebestimmungen Rücksicht.

Was den Preistarif selbst anlangt, so soll er hier nur soweit betrachtet werden, als er für das reguläre Buch als Verlagsobjekt von Wichtigkeit ist. Die Grundlage der Kostenberechnung bilden die Löhne für Satz und Druck, die sich überall nach Alter des Arbeiters, nach Lokalzuschlägen und sonstigen Aufschlägen für die Besonderheiten des Satzes differenzieren. Zu den Löhnen treten als zweiter Teil der Selbstkosten des Druckereiproduktes die sogenannten Spesen. Auf Grund von Buchführungsauszügen war festgestellt worden, daß die Spesen bisher in der Regel zu gering kalkuliert wurden. Die über die Unkosten im Druckereibetrieb aufgestellten Tabellen[1] zeigen, daß ein mehr oder weniger konstantes Verhältnis zwischen Schriftmaterial, Größe des Personals und allgemeinen Geschäftsspesen besteht.

---

[1] Aufgestellt in der offiziellen Denkschrift des Deutschen Buchdruckervereins Leipzig 1908) — hier nicht abgedruckt.

Der erste der 57 Paragraphen des Preistarifs von 1907 bestimmt, daß Maschinensatz wie Handsatz zu berechnen sei. Durch diese grundlegende Bestimmung soll verhindert werden, daß man Unterbietungen mit der Ausrede deckt, der Maschinensatz habe eine so billige Preisstellung ermöglicht. Die Bestimmung trifft allerdings solche Verlagsaufträge schwer, bei denen es sich um schwierigen Satz handelt, der geübte und auf ein Spezialfach eingearbeitete Setzer erheischt, bei denen ohnehin infolge der wenig hohen Auflage dieser meist wissenschaftlichen Werke die Satzkosten den bedeutendsten Teil der Verlagskalkulation darstellen. § 2 setzt die Geschäftsaufschläge auf die ermittelten Satzlöhne genau fest. § 3 bestimmt die Berechnung des Ablegens. § 4 enthält die Bestimmungen über stehenden Satz, wieviel z. B. für stehende Anzeigen, für auf Lagerbringen von Werksatz oder Zeitschrifteninseraten usw. zu berechnen seien. § 5 befaßt sich mit den in Anrechnung zu bringenden Sätzen für Korrekturen; für Verfasserkorrekturen z. B. sind nach der darauf verwandten Zeit pro Stunde 80 Pf. zu berechnen. Die folgenden Paragraphen regeln die Preisaufschläge für den Akzidenzsatz. § 11 ff. normieren die Druckaufschläge; die Berechnung des Druckes hat entweder nach der gebrauchten Zeit oder nach der Höhe der Auflage zu erfolgen; die Berechnung nach Zeit darf kein niedrigeres Ergebnis haben, als die Berechnung nach der Höhe der Auflage. Auf Grund tabellarischer Berechnungen der Betriebskosten für verschiedene Schnellpressen werden die zulässigen Geschäftsaufschläge genau festgesetzt. § 16 ff. befassen sich mit dem Drei- und Vierfarbendruck. Endlich sind noch Bestimmungen für besondere Drucksachen, z. B. Kuverte und Plakate getroffen, ferner für Stereotypie und Galvanoplastik, für Aufschläge auf den Papierpreis, für Aufmachungsarbeiten; z. B. wird für Markenaufkleben auf Zeitungen laut § 49 für 1000 Stück 0,80 Mk., auf Bücher für 1000 Stück 1,20 Mk. berechnet. Bezüglich des Verkehrs mit Zwischenhändlern ist bestimmt, daß die Gewährung von Rabatt auf Preise des Tarifs unzulässig sei, die Firma des Zwischenhändlers nicht aufgedruckt werden dürfe und die Druckereien auf eine möglichste Beschränkung des Verkehrs mit Zwischenhändlern hinwirken sollen. Zum Schluß werden auch die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen festgelegt.

Dieser Preistarif hat unzweifelhaft zur Stabilisierung der Preise beigetragen. Die Auftraggeber von Drucksachen aller Art wissen bestimmt, daß diese und jene Aufschläge bis zu einem bestimmten Jahre erhoben werden; sie können also, besonders im Verlagsbuchhandel, ihre Kalkulationen danach einrichten. Daß der Preistarif noch unvollkommen war und Widerspruch, besonders von Verlegerseite, hervorgerufen hat und in einzelnen

Teilen verbesserungsfähig ist, muß im Hinblick auf die Kürze seiner Geltungszeit als selbstverständlich erscheinen. Gegenüber dem Druckerverein, dessen wirtschaftliche Interessen der Preistarif in erster Linie fördern soll, wird seitens des Verlegervereins dem Tarif hauptsächlich der allgemeine Vorwurf gemacht, daß er zu sehr verallgemeinere und der vernünftigen Ausnutzung technischer Fortschritte im Wege stehe. Die seit längerer Zeit betriebenen Reformbestrebungen sollen in der in Aussicht genommenen Revision des Preistarifs zum Austrag gebracht werden. Von den Abänderungsvorschlägen dürften die meiste Berechtigung wohl die folgenden haben: Statt der Minimalpreise könnten Zonentarife eingeführt werden mit Höchst- und Mindestpreisen je nach der Größe der Druckerei und den Ortszuschlägen; die Geschäftsaufschläge könnten herabgesetzt werden. Dagegen dürfte unter den heutigen Verhältnissen die Bestimmung nichtig sein, daß Handsatz wie Maschinensatz zu berechnen ist; um die oben angedeuteten Verallgemeinerungen zu beseitigen oder abzuschwächen, könnten Ausnahmen von der Regel zugelassen werden, indem z. B. die Preise für Werke anders zu berechnen wären als für Zeitungen und Zeitschriften. Der Wunsch des Verlegervereins, dem Preistarif die obligatorische Kraft zu nehmen und ihm nur fakultativen Charakter zu geben, ein Wunsch, der auch schon bei verschiedenen Druckereibesitzern Echo fand, kann keineswegs gebilligt werden, denn damit wäre der Hauptvorteil des Tarifs preisgegeben und im wesentlichen der vor 1906 bestehende unhaltbare Zustand zurückgerufen.

Ende Januar 1912 ist die zweite umgearbeitete Ausgabe des deutschen Buchdruckpreistarifs veröffentlicht worden, worin die bei dem ersten Versuch zutage getretenen Mängel meist beseitigt sind in der Richtung der vorhin skizzierten Reformvorschläge. Beibehalten ist die obligatorische Wirkung, doch weicht der innere und äußere Aufbau des neuen Preistarifs wesentlich von seinen Vorgängern ab. Zunächst ist er übersichtlicher, detaillierter und weniger generalisierend als früher, was sich namentlich in den Bestimmungen über die fünf Hauptarten der Arbeiten des Druckgewerbes (nämlich 1. Akzidenzen, 2. Kataloge, Preislisten usw., 3. Werke, 4. Zeitschriften und Zeitungen, 5. Qualitätsarbeiten nebst Drei- und Vierfarbendruck) zeigt. Es folgen dann noch Preisfestsetzungen für Aufmachungs- und Buchbinderarbeiten und besondere Bestimmungen über Lieferung, Auflagernehmen und Zahlungsbedingungen für Druckarbeiten. In den einzelnen Hauptabteilungen ist alles zusammengestellt, was im

Einzelfall hinsichtlich der Berechnung vom Satz bis zur Beendigung des Druckes zu beachten ist. Dabei wird zuerst der Alphabet-Tausendpreis also ermittelt: es wird erstens der Tausendpreis nach den Alphabet-Tausendpreisen des Lohntarifs festgestellt, zuzüglich eines Aufschlages von 10 % für Hauskorrekturen, zweitens kommt dazu ein nach den Abteilungen 1—5 der Druckarbeiten differenzierter Aufschlag für Betriebs- und allgemeine Unkosten, drittens der Lokalzuschlag, viertens der Geschäftsnutzen in Höhe von 10 % der Löhne und Unkosten. Wie an anderer Stelle schon erwähnt, bestimmt § 103 des Preistarifs, daß Setzmaschinensatz prinzipiell wie Handsatz zu berechnen ist, jedoch kann in bestimmten Fällen der Maschinensatz bis 10 % billiger berechnet werden. Auch beim Druck gestattet der Tarif eine Ermäßigung, wonach sich der Druck auf Rotationsmaschinen bis 25 % billiger stellen kann als auf Flachdruckpressen. Als weitere Änderung wäre noch zu erwähnen, daß zwei Preisstufen für Fortdruck festgesetzt sind, nämlich für einfache und für bessere Druckausführung. Als Ergebnis läßt sich neben der hier unberücksichtigten 10—12½ %igen Lohntariferhöhung zahlenmäßig eine Herabsetzung der Preissätze für Werksatz (etwa 4—5 % infolge der großen Konkurrenz), für Maschinensatz, ganz besonders bei durchschossenem und bei Tabellensatz, und eine Erhöhung konstatieren für die Zurichtungs- und Druckpreise von etwa 5 % (Ausnahme: Rotationsmaschinendruck).

Der Preistarif stellt wohl für die Berechnung die mittlere oder besser gesagt die obere Linie dar; doch sind „durch besondere Lagerung des Falles“ [1] Möglichkeiten vorhanden, daß eine individuellere Kalkulation unter Preistarif stattfindet; eben durch die Verschiedenartigkeit der Aufträge oder um der Gefahr eines Stillstehens der Maschinen vorzubeugen oder durch Benutzung von buchmäßig bereits abgeschriebenen Tiegeln und Pressen kann dies notwendig werden. Auch sind mir Fälle bekannt geworden, wo der Preistarif z. B. durch folgenden Trick umgangen wurde: Die Druckerei verspricht, für 5 oder 10 % des Betrages ihrer Offerte Inserate in einer Zeitschrift, deren Satz und Druck sie zu übernehmen wünscht, aufzugeben, verzichtet jedoch nachher auf die Aufnahme der Inserate und läßt die 5 oder 10 % nach. Durch derartige „Konkurrenz-Manöver“ wird der Preistarif illusorisch gemacht und dies legt ebenso, wie die Verschiedenartigkeit der Betriebe, die Frage nahe: Wie verhalten sich denn die tatsächlich erzielten Druckpreise zu den Normen des Preistarifs?

[1] Dies sind Worte der Einleitung zum Preistarif, doch werden nachher die Ausnahmefälle nicht namhaft gemacht.

Allgemein muß man zugeben, daß der Preistarif von 1912 wirklich diejenigen Preise und Bestimmungen verzeichnet — wie das vorangestellte Motto besagt —, deren Durchführung und Einhaltung für den Bestand des Gewerbes und für die Existenzfähigkeit seiner Glieder notwendig ist. Auf Grund von Rundfragen wurde auf der Breslauer Hauptversammlung des Deutschen Buchdruckervereins am 2./3. Juni 1912 festgestellt, daß bei der Mehrzahl der Kollegen wohl das Bestreben vorhanden sei, die gelieferten Drucksachen nach dem Preistarif zu berechnen, aber es nicht allenthalben gelang, diese Preise auch zu erhalten, teils seien nämlich bloß 5 oder 7 %ige Erhöhungen zugestanden worden. Die erwünschten 10 % wären besonders im Werkdruck deshalb nicht erreicht worden, weil Maschinensatz laut Preistarif jetzt teilweise billiger berechnet werden darf. Auch wurde bei dieser Gelegenheit auf der Hauptversammlung über Schleuderkonkurrenz geklagt, besonders von neugegründeten Firmen, welche durch Unterbieten sich einen Kundenkreis schaffen und darüber, daß Behörden zwar die preistariflichen Bestrebungen nicht bekämpfen, aber noch immer vom Submissionswesen Gebrauch machen. Vielleicht zur besseren Durchführung des Preistarifs ist soeben in Breslau ein „Fonds für besondere Zwecke" geschaffen worden, so daß der Buchdruckerverein ein Schutzkartell gegen die „Schmutzkonkurrenz" bildet; vielleicht handelt es sich aber auch um eine versteckte Streikversicherung für die nächste Tarifrevision, wo dieser Fonds dann bereits auf mehrere Millionen angewachsen wäre.

§ 12. Mittel zur Stabilisierung und Erweiterung des Absatzmarktes.

Notwendigkeit, Zweck und Arten dieser Mittel. — Angliederung eines Buchverlags. — Veränderungen im Absatzmarkt durch Aufkommen neuer Bedürfnisse. — Beispiele.

Wie bei anderen gewerblichen Betrieben so gebietet auch bei der Druckerei die Wirtschaftlichkeit des Betriebes die höchstmögliche Ausnutzung der Arbeit und Maschinen. Jede sonst verwendbare Pause des Betriebes bedeutet einen Verlust, der um so größer sein muß, je größer die Anzahl der stilliegenden Arbeiter und Maschinen ist. Hieraus ergibt sich, daß es auch im Druckereibetrieb für den wirtschaftlichen Erfolg von durchschlagender Bedeutung ist, für die Stabilisierung des Absatzgebietes zu sorgen. Wenn nämlich der Absatz ein möglichst gleichmäßiger und stetiger ist, braucht auch der Betrieb weder überflüssige Feierschichten noch teuere Überstunden zu machen. Der Tüchtigkeit des Unternehmers ist hier gegenüber der wechselnden Konjunktur ein weites Gebiet der Betätigung

eröffnet. Er wird z. B. durch geschickte Disposition die Ausführung der Aufträge passend zu verteilen und durch Abschluß von festen und langlaufenden Lieferungsverträgen mit Verlagsbuchhandlungen, Behörden, Geschäften usw. sein Ziel zu erreichen suchen müssen. Am sichersten wird er den gewünschten Erfolg durch praktische Konsumtiv-Kombinationen erlangen, wenn es ihm gelingt, ein dauerndes Absatzgebiet mit seiner Produktion direkt zu verketten. Der häufigste Fall ist, abgesehen vom Zeitungsverlag, die Verbindung eines Buch- oder Zeitschriftenverlags mit dem Druckereibetrieb. Beim Zeitungsverlag wird oft der ganze Apparat einer Zeitungsdruckerei von dieser selbst voll ausgenutzt. Der Buchverlag hat einen ziemlich gleichbleibenden oder regelmäßig wiederkehrenden Bedarf. Aus diesem Grunde scheint die Angliederung eines Buchverlags [1] das beste Mittel zu sein, eine Druckerei gleichmäßig zu beschäftigen. Voraussetzung ist hierbei natürlich, daß es sich um einen rührigen und gut geleiteten Verlag handelt. In solchem Falle bedeutet die Verlagsangliederung für eine Druckerei kaum ein neues Risiko. Die Gründung eines Verlags erfordert allerdings ein erhebliches Kapital, weil der Verleger bei den zurzeit üblichen langfristigen Absatz- und Zahlungsweisen erst nach Jahren die auf seine Verlagswerke aufgewendeten Kosten zurückerhält, während er oft innerhalb von drei Monaten die Satz-, Druck- und Einbandkosten zu bezahlen hat. Gegenüber dem Nachteil, daß die in der Eigendruckerei vom Verleger hergestellten Bücher erst nach längerer Zeit abgesetzt und bezahlt werden, bedeutet es aber einen viel größeren Verlust, wenn in der Druckerei zeitweise die Maschinen still stehen und nicht einmal die Verzinsung derselben eingebracht wird. So kommt es, daß reine Druckereien, besonders von größerem Umfange, selten mehr vorkommen, dagegen Druckereien mit angegliedertem Verlag usw. die Regel bilden; oft ist dabei zwar die Lohndruckerei Hauptsache und der Eigenverlag ein kleiner, wie z. B. bei den Leipziger Großfirmen Spamer oder Brandstetter, oder die Zeitung bildet der einzige Verlagsartikel.

Es ist aber nicht nur Aufgabe einer Druckereileitung den Betrieb zu stabilisieren, sondern fast wichtiger noch ist die weitere Aufgabe, den Absatzmarkt zu erweitern. Wird die Druckerei durch die neuzeitliche Entwicklung zur Aufnahme technischer Fortschritte und im Gefolge davon zu Betriebserweiterungen gedrängt, die natürlich nicht ohne Kapitalerhöhungen durchzuführen sind, so stellt sich vielfach die Stabilisierung des Marktes zur Aufrechterhaltung der Rentabilität als nicht mehr ausreichend heraus,

[1] Näheres bei Heller S. 111—116.

vielmehr muß eine langsame aber stetige Erweiterung des Absatzes angestrebt werden. Der Unternehmer darf sich heutzutage nicht mehr damit bescheiden, daß sich im Publikum neue Bedürfnisse und neue Geschmacksrichtungen von selbst entwickeln, sondern er muß darauf ausgehen, solche neue Bedürfnisse und Ansprüche künstlich hervorzurufen, um neue Nachfrage und neue Absatzgebiete zu schaffen. So sehen wir, wie das Publikum an etwas, wofür ein Bedürfnis bisher nicht bestand, gewöhnt wird, z. B. an ein illustriertes Wochenblatt, an einen Kalender und dergleichen. Nicht selten wird durch die äußere Aufmachung die Kauflust des Publikums stark angereizt; z. B. wird eine Faust-Ausgabe des Insel-Verlags deshalb gerne gekauft, weil sie einer bestehenden Geschmacksrichtung entspricht. Der Anreiz eines auffallenden oder originellen oder künstlerischen Einbands kann so stark wirken, daß für die Sache selbst neues Interesse im Publikum erweckt wird.

Wie ändert sich nun die Nachfrage quantitativ? Zunächst nimmt das Bedürfnis nach gedruckter Vervielfältigung immer mehr zu. Beispielshalber sei darauf verwiesen, daß sich andauernd die Arten der Formulare vermehren, weil sie dem Kaufmann oder Beamten usw. Arbeitsvereinfachung, Beschleunigung und Erleichterung bringen. Sodann kommt das sich noch immer steigernde Bedürfnis nach Repräsentation und Reklame dem Druckereibetrieb außerordentlich zugute, und ist ein treibendes Moment zu immer neuem technischen Fortschritt; so wird z. B. augenblicklich der Mertenstiefdruck in den Dienst der Reklame gestellt. Endlich erweitern das Aufkommen neuer wissenschaftlicher Disziplinen und die Aufnahme neuer Unterrichtsstoffe (z. B. jetzt der Staatsbürgerkunde) in den Schullehrplan das Absatzgebiet des Buchdruckereigewerbes.

Die Vergrößerung des Absatzgebietes bringt mit der erhöhten Produktion eine relative Verminderung der Generalunkosten; auch die Absatzkosten sinken verhältnismäßig und auch dieses Moment wirkt verbilligend auf die Absatzeinheit.

Vierter Abschnitt. Der Aufschlag.

§ 13. Begriffliches und Allgemeines.

Den letzten Bestandteil des Preises, der nach der Besprechung der Grundkosten, der Ergänzungskosten und Warenabsatzkosten noch ins Auge zu fassen ist, bildet der sogenannte Aufschlag. Diesen stellt man dar, indem man vom Preis der Waren deren Selbstkosten[1] subtrahiert.

Der Aufschlag ist nichts anderes, als der Gewinn des Unternehmers, wobei der Begriff Gewinn in seinem weitesten Sinn zu verstehen ist. Es gehören deshalb hierher auch die über das ordentliche Maß hinausgehenden Abschreibungen, die, wie schon bemerkt (vgl. § 6), hinausgeschobene oder aufgesparte und im Geschäft zurückbehaltene Gewinne bedeuten. Die in der Praxis üblichen Zuwendungen an Reserve-, Hilfs- und Verstärkungsfonds dienen vielfach begrifflich demselben Zwecke wie die außerordentlichen Abschreibungen, und müssen daher gleichfalls im Aufschlag ihre Deckung finden. In dem berechtigten Streben, seinen Gewinn möglichst hoch zu gestalten, ist der Unternehmer gebunden, einmal durch Rücksichten kluger Zweckmäßigkeitsberechnung, die ihn von einer Ausbeutung des Augenblicks abhalten und vielmehr zur Einhaltung einer weisen Preispolitik anspornen müssen, sodann aber in viel höherem Grade durch äußere Umstände, die jenseits seiner Machtsphäre liegen, Umstände, die durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage geboten sind.

Auch in folgendem soll neben der Druckerei der Buchhandel Berücksichtigung finden.

---

[1] Was unter „Selbstkostenpreis" zu verstehen sei, wurde auch 1911 von der Kammer für Handelssachen des Landgerichts I in Berlin entschieden im Prozeß gegen ein Zigarrenversandhaus, das seine Waren zum Selbstkostenpreis zuzüglich 10% anbot und verkaufte.

§ 14. Angebot und Nachfrage.

Begriffliches und Differenzierung. — Zahl und Beschaffenheit der Verkäufer. — Die Outsiders der Tarifgemeinschaft. — Reichsdruckerei. — Gefängnisdruckerei. — Hausdruckerei. — Charitative Druckereibetriebe. — Zahl und Art der Käufer. — Wertschätzung der Ware. — Bedürfniserweckung und Befriedigung. — Geldwertschätzung. — Ursachen der Teuerung. — Ergebnis.

Die Wechselwirkungen, die man unter dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage zusammenfaßt, begrenzen den Umfang des Aufschlages und wirken daher mittelbar auf die Höhe des Preises bestimmend ein. Der Aufschlag ist hauptsächlich abhängig:

1. von der Zahl der Käufer und Verkäufer,
2. von der Wertschätzung der Ware durch dieselben und,
3. von der Wertschätzung des Geldes, da ja dieses als Zahlungsmittel dient.

ad 1: Gibt es der Verkäufer zu viele und der Kauflustigen zu wenige, so ist das Verhältnis von Angebot und Nachfrage für die Verkäufer ein ungünstiges und für die Käufer ein vorteilhaftes, weil der Preis der Ware sinken muß. Sind umgekehrt zu einer gegebenen Zeit oder auf einem bestimmten Markte für eine bestimmte Ware der Verkäufer wenige und der Kauflustigen viele, so muß der Preis steigen, und die Verkäufer sind im Vorteil. Organisieren sich nun die Interessenten der einen Seite und schließen Preisvereinbarungen untereinander ab, so gelangen sie dadurch in Vorteil gegenüber der andern, nicht oder nicht so stark organisierten Partei. Dieser Vorteil vergrößert sich, je mehr Interessenten sich anschließen und je festere Vereinbarungen sie treffen. Nun sind, wie mehrfach erwähnt wurde, im Buchdruckgewerbe die Verkäufer sehr gut organisiert, und haben Lohn- und Preisvereinbarungen der verschiedensten Art miteinander getroffen. Sie stellen somit für die Preisbildung einen starken Machtfaktor dar. Die Bedeutung der Tarifgemeinschaft für die Preisbildung wächst natürlich in dem Maße, je weniger Firmen abseits stehen. Zur Tarifgemeinschaft gehören heute 90 % aller deutschen Druckereien, und auch von dem kleinen Rest erkennt die Mehrzahl den Tarif tatsächlich an, ohne sich ihm formell unterstellt zu haben.

Die größte nicht der Tarifgemeinschaft angehörende Druckerei ist die Reichsdruckerei. Sie erkennt offiziell den Tarif nicht an; sie gewährt aber einerseits ihren Angestellten mindestens die tariflichen Arbeitsbedingungen[1]

[1] 1906 galt die neunstündige Arbeitszeit als tariflich: die Reichsdruckerei hatte aber bloß 8½ Stunden Arbeitszeit. Das Berliner Lohnminimum betrug damals

und hält anderseits ihre Absatzpreise fast immer über denen der Privatdruckereien, so daß sich keineswegs sagen ließe, daß die Reichsdruckerei das Angebot preisdrückend beeinflusse. Das Bedürfnis einer staatlichen Druckerei ist in fast allen Ländern hervorgetreten und leicht zu verstehen. Die größte Staatsdruckerei ist die zu Washington, die 5000 Arbeiter und 206 Setzmaschinen beschäftigt. Anders dagegen verhält es sich mit den städtischen Druckereien. Sie wurden gegründet mit dem Zweck, den Druck geheimzuhaltender Vorlagen zu übernehmen; bald wurden sie aber erweitert und aus dem ursprünglich kleinen Apparat zur Herstellung von Geheimarbeiten erwuchs vieler Orten ein regelrechtes städtisches Erwerbsgeschäft. Typisch dafür ist z. B. die Stadt Schöneberg. Durch solche Einrichtungen wird das private Druckgewerbe lokal oft sehr geschädigt, ohne daß, wie aus einer früheren Enquete des Vereins für Socialpolitik über Kommunalbetriebe erhellt, den Städten ein nennenswerter Gewinn zufließt. Auch besitzen einzelne Ministerien besonders Badens und denselben untergeordnete Stellen eigene Druckereien.

Es kommt auch vor, daß sich private Erwerbsunternehmungen für ihre eigenen Bedürfnisse eine Hausdruckerei angliedern, z. B. Schriftgießereien, Papierfabriken, Farbenfabriken, Schokoladen- und Maschinenfabriken. Die bekannteste und größte Hausdruckerei dieser Art ist wohl die der Sunlightseife in Liverpool mit 53 Druckmaschinen. In Deutschland haben z. B. Krupp, Stollwerk und die Deutsche Bank ansehnliche Hausdruckereien. Soweit sie nur für eigenen Bedarf arbeiten, läßt sich gegen diese Einrichtungen nichts einwenden, wenngleich nicht zu verkennen ist, daß auch sie auf die örtliche Preisgestaltung einen Druck ausüben können. Im übrigen sind der Erweiterung der Hausdruckereien natürliche Grenzen gezogen. Denn rentabel sind sie nur, wenn ein großer Bedarf an gleichen Drucksorten vorliegt, weil die Hausdruckerei nur darauf zugeschnitten werden kann; die Herstellung anderer und größerer Druckarbeiten, z. B. von Katalogen, Illustrationen u. dergl. erfordert Einrichtungen, die als Nebenbetriebe schwerlich das ganze Jahr hindurch ausgenutzt werden können.

Hierzu treten dann noch die Gefängnisdruckereien und die klösterlichen Druckereien. Auch bestehen in Dresden zwei Militärdruckereien, welche statt Gehilfen, Soldaten beschäftigen. Was die ersteren anlangt [1], so waren 1906 im Deutschen Reich mit der Anfertigung von Druckarbeiten 238 Ge-

28,13 Mk., während die Reichsdruckerei 32,80 Mk. zahlte. Sie verlangt vier Wochen Probezeit und gewährt nach drei Jahren 1,60 bis 1,80 Mk. Zulage, ferner jährlich 6 Tage Ferien.

[1] Entnommen der Reichstagsdrucksache Nr. 89 des Jahres 1907.

fangene beschäftigt, davon arbeiteten 76 für die Gefängnisverwaltungen, 86 für andere staatliche Betriebe und 40 für private Unternehmer. Eine andere nicht genau festzustellende Zahl von Gefangenen wurde mit der Anfertigung von Briefumschlägen und Buchbinderarbeiten beschäftigt. Über die Preise der Gefängnisarbeiten berichtet die Zeitschrift für Deutschlands Buchdrucker [1] folgendes: „Die Buchdruckereien berechnen das Bedrucken von Briefumschlägen bei hoher Auflage (100000 und mehr) mit 0,75—1,70 Mk., bei einer Auflage von nur 1000 Stück mit 1,60—3,50 Mk. je nach der Größe des Kuverts fürs Tausend. Selbst die Verbraucher dieses Massenartikels werden einräumen, daß damit äußerst mäßige Preise berechnet werden, und doch wird die Billigkeit noch weit übertroffen durch die Preise, die von stark mit Kuvertdruck beschäftigten Druckereien der Strafanstalten angerechnet werden. Wie uns mitgeteilt wird, liefert eine preußische Gefängnisdruckerei den Aufdruck auf 1000 Dienstkuverts an staatliche Behörden für 0,25 Mk. und an andere (?) Behörden 0,30 Mk. Die Preise für die von Sträflingen gedruckten Formulare werden auf der gleichen Stufe stehen. Nur gut ist es, daß die Vorstellungen, die wiederholt von berufener Seite gegen die Schädigungen der Gefängniskonkurrenz gemacht wurden, wenigstens insoweit Berücksichtigung gefunden haben, als die in Strafanstalten hergestellten Druckarbeiten nicht auch noch an private Auftraggeber geliefert werden. Zur Verbesserung der Lage des Buchdruckgewerbes, über welche nicht ohne Grund viel geklagt wird, würde es allerdings viel beitragen, wenn diesem Gewerbe von den Verwaltungen des Staates die Drucksachenlieferung ungeschmälert übertragen und Preise zugebilligt würden, wie sie für die schwer belasteten Gewerbebetriebe eine unbedingte Notwendigkeit sind."

Von nachteiligerer Einwirkung — in privatwirtschaftlichem Sinne gesprochen — als die Gefängnisdruckereien sind die charitativen und Vereinsdruckereien, wobei die Rentabilität Nebensache, die Propaganda für bestimmte Ideen, wenigstens im Anfange noch der Hauptzweck des Unternehmens ist, bisweilen dann aber die „Richtung" erweitert und der Druck sonstiger Artikel übernommen wird. So konnte lokal und auf bestimmten Verlagsgebieten z. B. das Kloster Steyl bei Kaldenkirchen — ein charitativer Großbetrieb, dessen Gestehungskosten durch die Arbeit der Laienbrüder viel geringere sind, die Preise herabdrücken, ohne selbst davon Gewinneinbuße zu haben. Doch dieser Betrieb ist nunmehr dazu übergegangen, seine Kalkulationen nach den Normen des deutschen Druckpreistarifs einzurichten.

[1] Zeitschrift für Deutschlands Buchdrucker vom 14. Februar 1911.

Infolge der Gewerbefreiheit ist volkswirtschaftlich nichts dagegen einzuwenden. Vom Standpunkt der Druckereien aber bemerkt das offizielle Prinzipalorgan[1] dazu: „Immer neue Anstalten halten es für unbedingt nötig, einen eigenen Druckereibetrieb einzurichten, und zwar finden wir dieses Bestreben gleicherweise bei den beiden großen christlichen Konfessionen. So sind ja auch fast die sämtlichen im Laufe der letzten Jahre entstandenen Krüppelheime mit Druckereien ausgestattet worden, leider mit nach beiden Seiten (Prinzipale wie Gehilfen) schädlichen Folgen. Denn erwächst den ersteren eine recht unliebsame Konkurrenz, so wird den Gehilfen eine Anzahl für den Beruf untauglicher und ungesunder Elemente zugeführt. Es fehlt nur noch, daß die Heilsarmee anfängt allenthalben Druckereien (etwa für unverbesserliche Alkoholiker oder dergl.) einzurichten.“

Trotzdem können meines Erachtens die außerhalb der Tarifgemeinschaft stehenden Druckereien zurzeit in Deutschland infolge ihrer verhältnismäßig geringen Zahl für das Gesamtgewerbe noch nicht als eine ernste Gefahr angesehen werden. Die Summe derselben ist zu unbedeutend, als daß sie den allgemeinen deutschen Markt preisdrückend beeinflussen könnten. Immerhin aber wird ihre Konkurrenz lokal unangenehm empfunden und auf einigen bestimmten Spezialgebieten des Buchverlags ist ihr schädlicher Einfluß auch von einer allgemeinen Wirkung.

Liegen so die Verhältnisse auf seiten der Produzenten (Angebot) ziemlich übersichtlich und einfach, so läßt sich auf der Seite der Konsumenten (Nachfrage) eher das Gegenteil feststellen. Allerdings sind auch die Hauptgruppen der Käufer stark organisiert, so z. B. der Buchverlag (Buchhändler-Börsenverein, Verlegerverein) und der Zeitungsverlag. Die große Masse der übrigen Auftraggeber tritt dagegen dem Druckgewerbe nicht als geschlossene Masse gegenüber; soweit sie überhaupt organisiert ist, sind die Verbände durch die verschiedenartigsten Interessen zusammengeführt. Ihr Auftreten verliert dadurch an Stoßkraft, daß z. B. viele Mitglieder der Buchdruckertarifgemeinschaft auch Mitglieder des Zeitungsverlegervereins und des Buchhändler-Börsenvereins (teilweise sogar in den beiderseitigen Vorständen), also Mitglieder von wirtschaftlich oft konträr gegenüberstehenden Vereinen sind. Bei Interessenkämpfen hat bisher die Buchdruckertarifgemeinschaft die größeren Vorteile gehabt. Es existiert auch ein Verband deutscher Inserenten mit dem Zweck des Schutzes gegen Übergriffe seitens der Zeitungsverleger. Derselbe hat deshalb keine große Bedeutung, weil

[1] Zeitschrift für Deutschlands Buchdrucker vom 14. Februar 1911.

er eben nur einen Bruchteil der Inserenten (und hier noch nicht einmal die größten Firmen) umfassen kann. Der Verband beschränkt sich daher auf Protest-Resolutionen, wenn die Zeitungsverleger gezwungen sind, infolge der Tarifrevisionen die Anzeigenpreise zu erhöhen; nennenswerte Erfolge hat er nicht zu verzeichnen.

ad 2: Aus den Ausführungen über die Zahl der Käufer sind bereits Rückschlüsse möglich auf die Wertschätzung der Waren durch dieselben, und darauf, welche Macht die Käufer bei Interessengegensätzen gegenüber den Verkäufern (Buchdruckgewerbe) haben. Zunächst will der Käufer nur die Produktionskosten bezahlen oder noch weniger; daher die Zugkraft der Plakate: „Zu Selbstkostenpreis" oder „Ausverkauf unter Selbstkostenpreis"! Der Preistarif schiebt aber dem Schleuderer im Buchdruckgewerbe einen Riegel vor. Auch hat die Käufermasse wegen mangelnder Organisation nicht die Macht, die Höhe des Aufschlages zu bestimmen.

Die Nachfrage hat sich aber in den letzten Jahrzehnten auch qualitativ verändert und ändert sich noch täglich, und gerade diese Änderungen haben oft auf die Preisbildung einen starken Einfluß. Dies soll hier an einem besonders typischen Fall gezeigt werden, der sich auf die Nachfrage nach neuen Schriften bezieht.

Infolge der Einführung der Setzmaschinen, auf denen sich heute die Buchdrucker selbst die sogenannten Brotschriften gießen, wurden die Gießereien darauf angewiesen, den ihnen entstehenden Ausfall durch vermehrte Herstellung von neuen Schriftcharakteren, Zierschriften für Akzidenzen usw. zu ersetzen. Dabei ergab sich die Notwendigkeit, zum Entwurf der neuen Schriftarten teuer bezahlte Künstler heranzuziehen und überdies zeigte sich alsbald, daß auf diesem Gebiet ein starker Wechsel der Mode und des Geschmacks einsetzte, so daß eine ausreichende Ausnutzung der neuen Stempel unterbleiben mußte. Diese beiden stark verteuernden Momente zwangen die Schriftgießereien, die bis vor etwa zehn Jahren streng daran festgehalten hatten, neue Schriftarten nur den Druckereien zu zeigen und anzubieten, nunmehr infolge der verschärften Konkurrenz dazu überzugehen, sich mit Prospekten und Inseraten, sowie auf Sonderausstellungen direkt an das konsumierende Publikum zu wenden. Das auf diesem ehemals verpönten Wege einmal aufmerksam gemachte Publikum verlangte nun nicht nur alsbald in immer größerem Maßstabe die Anwendung der neuen Schriftarten, sondern ging auch in seinen Ansprüchen schnell weiter und schrieb u. a. volle Stilreinheit vor. So mußten die Druckereien nun viele der Mode unterworfenen Schriftarten anschaffen und außerdem von jeder Schriftart verschiedene Größen vorrätig haben. Die hierdurch bedingte Anlegung eines

großen Kapitals hat an sich verteuernde Tendenz, braucht aber gleichwohl nicht notwendig zu einer Verteuerung zu führen und wird dies dann nicht tun, wenn es gelingt, den Absatz stark zu vergrößern. In höherem Maße als bezüglich der Schriftarten und der Ausstattung muß das Druckereigewerbe heutzutage darauf bedacht sein, bezüglich des Gegenstandes die Anschauungen, Geschmacksrichtungen und Bedürfnisse der Konsumenten nicht nur zu studieren, sondern auch — wie schon in § 12 berührt — möglichst zu beeinflussen und zu bestimmen. Auf diesem Gebiet vermag sich die Tüchtigkeit und die Genialität des Unternehmers mit dem größten Erfolg zu betätigen. Wer weiß, wie dankbar und leicht lenkbar das Publikum ist, wenn es sich um Neudarbietungen handelt, die seiner Bequemlichkeit entgegenkommen und seinem wirklichen Bedürfnis nach immer neuen Annehmlichkeiten richtig abgelauscht sind, der hat den Schlüssel zu großen Erfolgen. Allerdings erfordert es ein hohes Maß geistiger Arbeit, ein rastloses Durchforschen der die Zeit bewegenden Ideen, ein scharfes Beobachten der auf den verschiedenartigsten Gebieten (z. B. der populären Wissenschaften, des Anschauungsunterrichtes, des Formulargebrauches, der Unterhaltung u. dgl.) zur Geltung kommenden Strömungen und ein rasches Zugreifen im geeigneten Momente, um hier nachhaltig viele Früchte zu ernten. Hingewiesen mag hier werden auf den bekannten Berliner Druckereibesitzer und Verlagsbuchhändler August Scherl, der es in hervorragender Weise verstanden hat, das Publikum an neue, ihm früher unbekannte Bedürfnisse zu gewöhnen; fast seine sämtlichen Verlagswerke, z. B. „Der Tag“, „Der allgemeine Wegweiser“, „Die Woche“ haben sich in ihren weiten Leserkreisen so fest eingebürgert, daß sie nicht mehr gemißt werden könnten. Dieselben bilden deutliche Beispiele dafür, wie durch verändertes Angebot die Wertschätzung einer Ware beim Publikum wechselt, ja überhaupt Wertschätzungen neu geschaffen werden können. Derjenige Unternehmer aber, der es am besten versteht, neue Bedürfnisse zu wecken und sich durch originelle Angebote selbst einen neuen Markt zu schaffen, wird auch in der Lage sein, als Prämie des höheren Risikos und der intensiveren Arbeit seines erfinderischen Geistes den höchsten Aufschlag zu nehmen. Erreichen kann er diesen Enderfolg selbstverständlich nur, wenn es ihm gelingt, die Wertschätzung seiner Ware durch das Publikum wenigstens auf so lange Zeit zu beeinflussen, daß es ihm möglich war, die seinem Betrieb einverleibten Neueinrichtungen genügend auszunutzen.

ad 3: Es handelt sich hier um die schwierige Frage, welche Rolle die Geldwertschätzung bei der Preisbildung spielt. Wenn oben als hauptsächlichster Grund der Steigerung der Produktionskosten des Druck-

erzeugnisses das Anwachsen der Löhne hingestellt worden ist, so ist damit die weitere Frage nach der letzten Ursache des Anwachsens der Löhne eine offene geblieben. Und wenn auch diese Frage mit dem Hinweise auf die allgemeine Teuerung erledigt werden mag, so bleibt an sich die Möglichkeit offen, daß die Teuerung ihrerseits in einer veränderten Wertschätzung des Geldes ihre letzte Erklärung findet. Was heißt denn schließlich Teuerung? Wohl eine Marktlage, bei der für alle oder doch die meisten käuflichen Dinge Geldpreise zu zahlen sind, die im Vergleich zu den gewohnten hoch erscheinen. Das Geld ermöglicht bei der Bewertung von Waren und Leistungen einen besonderen Wertausdruck. Der Geldwert seinerseits beruht auf dem Verhältnis des Währungsmetalls zu den Warenpreisen. In diesem Sinne spricht man von einem Tauschwert des Geldes, d. i. der Kaufkraft des Geldes, d. h. seiner Fähigkeit, mehr oder weniger Güter damit eintauschen zu können. Änderungsmomente der Kaufkraft des Geldes sind somit alle Faktoren, welche den Tauschwert des Geldes den Waren gegenüber beeinflussen. Diese Faktoren müssen sich mehr oder weniger bei jeder Preisbildung geltend machen.

Im Laufe dieser Untersuchung wurden die Preissteigerungen von Waren und Leistungen in Geld ausgedrückt; es wäre daher zur Vollständigkeit nötig, auch die Schwankungen, welche der Geldwert während der betrachteten Perioden durchgemacht hat, zu untersuchen. Dies aber ist Aufgabe einer Spezialstudie im Rahmen der Teuerungsenquete des Vereins für Socialpolitik. Hier sei nur auf die Möglichkeit verwiesen, daß der innere und äußere Geldwert sich verringert habe. Dies hat man durch konjunkturale Umstände also zu erklären versucht: Die Nachfrage nach Waren habe sich gesteigert erstens durch die Bevölkerungszunahme, zweitens durch den Eintritt immer breiterer Volksschichten in die höhere Kultur (also Erhöhung des „Standard of life"). Hierdurch steigert sich nicht nur der Umfang, sondern auch die Dringlichkeit der Nachfrage. Durch die damit verbundenen Einkommenserhöhungen wird eine allgemeine Produktionszunahme bewirkt, ebenso ein wachsender Bedarf an Gütern und Leistungen für öffentliche kulturelle Zwecke seitens der öffentlichen und privaten Körperschaften (wachsende Beanspruchung durchs Reich)! Hält nun mit dieser Entwicklung nicht die Nahrungsmittelproduktion gleichen Schritt, so resultieren aus diesem Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage schon genügend Gründe für eine Verringerung der Kaufkraft des Geldes. Diese Erklärung, wonach sich lediglich der äußere Tauschwert des Geldes geändert habe, scheint aber nicht restlos zu sein, vielmehr legt die Internationalität dieser Erscheinung (vgl. dazu den § 5) den

Schluß nahe, daß sich auf seiten des Geldes selbst etwas verändert hat. Denn man kann kaum annehmen, daß Änderungen in der Größe des Bedarfs zur Vollziehung der notwendigen Zahlungen (Vermehrung der geldsparenden Zahlungsmittel) sowie Änderungen in der Größe der gesamten bestehenden Geldmenge und deren Umlaufsgeschwindigkeit und besonders die gesteigerte Geldproduktion (von 1903—1907 vermehrte sich der Geldvorrat der Welt um 24 ½ %, die Bevölkerungsvermehrung betrug nur 4½ %) den inneren Geldwert nicht sollten verringert haben.

§ 15. Der Aufschlag des Buchhandels.

Bücherladenpreise und Druckkosten. — Kalkulation des Verlegers. — Autorenhonorar. — Verlegertätigkeit. — Kartellcharakter des Buchhändler-Börsenvereins. — Der Sortimentsbuchhandel in Deutschland. — Charakteristika im ausländischen Buchhandel. — Bogenpreisberechnungen. — Die Bücherpreise der nationalökonomischen Literatur. — Auflagenhöhe als entscheidendes Moment — Sinkende Tendenz vieler Bücherpreise.

Das Ergebnis der Ausführungen des vorigen Paragraphen war, daß der Aufschlag in seiner Höhe hauptsächlich durch Angebots- und Nachfragefaktoren reguliert wird. Nunmehr soll eine besondere Kategorie von Nachfragefaktoren betrachtet werden, die im deutschen Buchhandel zur Geltung kommen. Die wechselnden Ansprüche der Konsumenten, wovon vorhin die Rede war, äußern sich zu einem großen Teil nur indirekt im Druckereigewerbe, nämlich auf dem Umwege des Buchhandels. Wurde das Buch bisher bei seiner Entstehung in der Druckerei betrachtet, so soll es nun weiter verfolgt werden auf seinem Weg aus der Druckerei zum Verlag und Sortiment bis in die Hand des Käufers. Es dürfte eben von besonderem Interesse sein, die Eigenarten eines der Hauptabnehmer des Druckgewerbes kennen zu lernen, zumal laut Problemstellung in der Einleitung von den vielerlei Druckerzeugnissen in erster Linie nur das Buch in Betracht gezogen werden sollte.

Der Buchhandel macht seinerseits einen Aufschlag auf die Druckkosten, so daß eine Spannung zwischen den Bücherpreisen und Druckereikosten besteht, die manchmal recht groß ist. Im Rahmen dieser Untersuchung soll die Gestaltung und Veränderung dieser Spannung, d. i. des Aufschlages des Buchhandels ins Auge gefaßt werden. — Wenn ein Buch fertig gedruckt ist, so geht es nur ausnahmsweise von der Druckerei direkt an den Käufer; in der Regel gelangt es vorab in den Buchhandel, der sich als Zwischenglied zwischen Produzenten und Konsumenten einschiebt, meist das ganze Risiko des wirtschaftlichen Unternehmens tragend. Der gewöhnliche Gang des Geschäftes ist nämlich der, daß der Verleger vom

Autor das Verlagsrecht erwirbt und nun für eigene Rechnung die Drucklegung entweder in seinem eigenen oder in einem fremden Betriebe besorgen läßt; der Vertrieb geschieht dann meistens über den Kommissionsplatz Leipzig durch die Sortimentsbuchhandlungen der einzelnen deutschen Städte und Landorte. Es treten also weiter in den Rahmen dieser Untersuchung der Autor, der das Buch schreibt, der Verleger und sein Leipziger Kommissionär, die es in den Handel bringen, und der Sortimenter, der es dem Bücherkäufer abgibt. Um den Anteil dieser Beteiligten an der Preisgestaltung richtig einzuschätzen, sei mit einer Kostenkalkulation begonnen, die auch die dem Buchhandel eigentümlichen Gesichtspunkte am besten hervorhebt. Das praktische Ziel der Kalkulation des Verlegers besteht in der Ermittelung eines Preises für das einzelne Exemplar des Werkes, der beim Verkauf der mutmaßlich oder schätzungsweise abzusetzenden Anzahl von Exemplaren so viel Gesamterlös einbringt, daß die Kosten der Herstellung dadurch gedeckt werden und außerdem ein angemessener Gewinn für den Verleger verbleibt. Die richtige Einschätzung gerade dieser entscheidenden Gesamtzahl von absatzfähigen Exemplaren bildet die allein maßgebende Grundlage der Preisberechnung; der Mehrabsatz bringt dem Unternehmer eine besondere Risikoprämie.

Bei der fingierten Kalkulation von „Martin, Lateinische Grammatik“ [1] handelt es sich um die erste Auflage eines Schulbuches, das dem Verleger nur dann einen Erfolg versprechen kann, wenn es ihm gelingt, das Buch an einer ausreichenden Zahl von Unterrichtsanstalten einzuführen. In der Kalkulation ist deshalb die Versendung von 1000 Prüfungsexemplaren an Schuldirektoren vorgesehen, und sowohl der Autor, der für die erste Auflage auf ein Honorar verzichtet hat, wie auch der Verleger rechnen mit einem Gewinn erst bei späteren Auflagen. Der Absatz aller noch verbleibenden 2000 Exemplare zum Durchschnittspreise von 2,35 Mk. würde nur die Gesamtkosten (4718 Mk.) decken. Die Kalkulation stellt sich demnach wie folgt (Umfang 33 Bogen, Format 8, Auflage 3000):

1.	Honorar:	
2.	Papier 33 Bogen × 3000 = 99 000 Bogen = 49 500 Doppelbogen und 3 % Zuschuß = 51 000 Bogen (51/77 cm, 27 kg, 1000 Bogen 11,30 Mk.)	576,30 Mk.
	Übertrag:	576,30 Mk.

[1] Entnommen aus: Paschke & Rath, Lehrbuch des deutschen Buchhandels I, S. 239 ff.

		Übertrag: 576,30 Mk.
3. Satz: 33 Bogen (Antiqua und Fraktur gemischt) einschließlich 3000 Druck, erste Korrektur und Glätten 54,— Mk. für den Bogen	1782,— Mk.	
Entschäd. für Satz des Vokabularismus	172,— „	
Autorkorrekturen	243,— „	2197,— „
4. Matern: 33 Bogen = 528 Kolumnen à 50 Pf.		264,— „
5. Buchbinderarbeit: 3000 Einbd. à 34 Pf.		1020,— „
6. Vertriebskosten: 2000 Rundschreiben an Schuldirektoren usw. (Satz, Druck und Papier)	48,— Mk.	
Porto für 1000 Freiexemplare . .	200,— „	
Versendung der Rezensionsexemplare und Druck des Waschzettels . . .	13,— „	261,— „
7. Allgemeine Unkosten: (10 % der Herstellungskosten 4017,30 Mk.) . rund		400,— „
		Summe: 4718,30 Mk.

Als Ladenpreis dieses Werkes war für die in Ganzleinen gebundene Ausgabe 3,20 Mk. angesetzt. Der Nettopreis betrug 2,40 Mk. (Freiexemplare 13/12), wobei der Einband des Freiexemplars mit 40 Pf. berechnet wurde. Die Kalkulation der zweiten Auflage, zu deren Druck Stereotypplatten nach den vorhandenen Matern verwendet werden, würde bei der Auflagenhöhe von 3000 (3300) Exemplaren, wenn der Autor für jedes gedruckte Tausend 500,— Mk. Honorar erhielte und dem Verleger das Recht zustände, für jedes Tausend 100 honorarfreie Exemplare zu drucken, folgendes Bild abgeben:

1. Honorar	1500,— Mk.
2. Papier: für 3300 Exemplare = 56 000 Doppelbogen	682,80 „
3. Ausgießen der Matern: 33 Bogen je 8,— Mk.	264,— „
4. Plattenkorrekturen	34,— „
5. Zurichtung und Druck für 33 Bogen laut Vereinbarung für den Bogen 14,— Mk. .	462,— „
6. Buchbinder: 3300 Einbände à 0,34 Mk. .	1122,— „
7. Vertriebskosten (Schätzung)	80,— „
8. Allgemeine Unkosten	400,— „
Summe:	4544,80 Mk.

Bei dem zugrunde gelegten Durchschnittserlöse von 2,35 Mk. für jedes Exemplar würden beim Absatz von ungefähr 1940 Exemplaren die Gesamtkosten gedeckt sein, so daß sich nach dem Verkauf der ganzen zweiten Auflage ein Verlegergewinn von rund 2500 Mk. ergäbe. Das Beispiel zeigt neben der Geltung des oben erwähnten Gesetzes der letzten Elle, daß die Druckkosten den größten Teil der Selbstkosten bilden; wie aber die Druckkosten in den letzten 20 Jahren gestiegen sind, wurde früher dargelegt. Auch für andere Positionen der Kalkulation und deren Bestandteile, z. B. Vertriebskosten, allgemeine Unkosten, Miete der Geschäftsräume, Löhnung und Gehälter, Reklame- und Agitationskosten können hier aus den vorangegangenen Ausführungen über die entsprechenden Kosten des reinen Druckereigewerbes ohne weiteres zutreffende Analogieschlüsse gezogen werden. Einzelne Bestandteile der Kalkulation sollen aber hier noch weiter zerlegt und in ihren Veränderungen verfolgt werden.

Was zunächst das Honorar des Autors betrifft, so ist es spezielle Aufgabe des Verlegers, dasselbe mit der Höhe der Auflage und der Zahl der voraussichtlich abzusetzenden Exemplare in Einklang zu bringen. Für den Verleger ist hierbei weniger der wissenschaftliche Gehalt des Manuskriptes, noch das Maß und die Art der vom Autor auf die Abfassung seines Werkes verwandten Geistesarbeit entscheidend, vielmehr ist die Frage der Absatzmöglichkeit maßgebend. Für den Umfang des Absatzes und damit für den buchhändlerischen Erfolg wird allerdings auch der Name des Autors und der Wert seiner Leistung mit in die Wagschale fallen. Der Verleger muß das Buch so kalkulieren, daß ihm die größten Verbreitungsmöglichkeiten gesichert sind. Sehr zweckentsprechend hat daher in unserm Kalkulationsbeispiel der Autor bei der ersten Auflage auf jedes Honorar verzichtet, wodurch das Risiko des Verlegers verkleinert und die Möglichkeit einer zweiten Auflage in größere Nähe gerückt wird. Es leuchtet ein, daß bei kleiner Auflage die Spannung zwischen Honorar und Auflagenhöhe eine sehr große ist, und daß ein zu hohes Honorar den Preis hier so verteuert, daß der Absatz darunter leiden kann. Geht aber der Autor auf ein geringeres Honorar ein und wagt der Verleger eine höhere Auflage zu drucken, so ist dadurch ein billigerer Ladenpreis möglich, was einen breiteren und rascheren Absatz bewirkt und das Erscheinen einer zweiten Auflage erhoffen läßt.

Die Art, wie die Höhe des Honorars bemessen wird, ist in der Praxis sehr verschieden. Am üblichsten ist wohl die Bemessung nach der Auflagenhöhe, wobei der Autor pro abgesetztes Exemplar bestimmte Prozente oder für das Manuskript pro Bogen einen festen Preis erhält; seltener

läßt sich der Autor mit einer Pauschalsumme endgültig abfinden, wobei der Verleger das ganze Risiko übernimmt; bei Werken, deren Absatz beschränkt oder sonstwie in Zweifel gestellt ist, muß der Autor oft selbst die Druckkosten garantieren. Angesichts der enormen Produktivität des deutschen Büchermarktes ist es ja allzu erklärlich, daß oft das Angebot an Werken die Nachfrage übersteigt. Deshalb ist es den Autoren meist nicht gelungen, die Honorare wesentlich zu erhöhen. Es ist mißlich, einen Durchschnittssatz anzugeben, denn wollte man aus diesem Durchschnittshonorar für Einzelfälle Rückschlüsse ziehen, so käme man bei der außerordentlichen Verschiedenartigkeit der Verhältnisse zu völlig schiefen Ergebnissen. Daß der Autor mit klangvollem Namen besser honoriert wird als der unbekannte Neuling, ist klar; daß der Gelehrte für ein wissenschaftliches Werk oft pro Bogen, dagegen ein anderer, der mehr handwerksmäßige Zusammenstellungen liefert, oft pro abgesetztes Exemplar bezahlt wird, sind Wege der vielen Honorierungsarten. Hierbei kann für wissenschaftliche Werke in der Regel viel weniger Honorar gezahlt werden als für geschickte Zusammenstellungen, wie Anthologien und Kompendien. Der Gelehrte arbeitet eben nicht für Geld, sondern für höhere Interessen, und wer ums Honorar wissenschaftliche Bücher schreibt, wird nicht auf seine Rechnung kommen. So erklärt es sich, daß die meisten schwer wissenschaftlichen Werke, wie der Bericht einer Südpolexpedition oder ein neuer Sternenkatalog nur mit Subventionen gedruckt werden können.

Was die Bezahlung pro Zeile bei den großen Zeitungen anlangt, so ist diese allgemein gestiegen, wenn auch nach dem Inhalt sehr verschieden abgestuft.

Beim sogenannten Kommissionsverlag bezahlt der Autor die Herstellungskosten und erhält 50 % vom Ladenpreis des abgesetzten Exemplars. Wenn der Autor alle seine Rechte dem Verleger überträgt, dieser also das Risiko und die Produktionskosten übernimmt, so erhält der Autor durchschnittlich 15—16²/₃ % des Ladenpreises vom abgesetzten Exemplar. Hierbei muß selbstverständlich der Verleger seine Betriebsspesen aufrechnen; die Höhe derselben schwankt um 25 % herum, doch gibt es hier weder ein Maximum noch ein Minimum. Genaueres Material über bestimmte Autorenhonorare ist kaum zu erlangen.

Früher wandte sich der Autor direkt an den Drucker; ja noch bis zum 18. Jahrhundert war sogar Autor, Verleger und Drucker meist dieselbe Person. Nachdem sich dann — etwa nach Klopstocks Zeitalter — so drei Kategorien gebildet hatten, besteht die Verlagstätigkeit heute in einer kritischen Sonderung des Materials (Manuskripte), dann in der Organisierung von Publikationen

solcher Art, welche der Initiative des Verlegers entspringen oder sonst in den „Rahmen des Verlags" passen. Hierbei drückt die vermittelnde persönlich differenzierte Tätigkeit des Verlegers seiner Firma ein bestimmtes Gepräge auf. Es sei noch bemerkt, da man oft das Gegenteil hört, daß der quantitativ größte Teil der buchhändlerischen Produktion auf der Ausführung von Verlegerideen beruht. Man denke an Brockhaus und die Publikationen des Bibliographischen Instituts, Velhagen & Klasing, Union usw. Nur bei einem Teil der wissenschaftlichen Literatur, die aber schon infolge geringer Auflagen einen kleinen Bruchteil der gesamten Produktion darstellt, ist dies nicht Regel.

Später, in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, ging die arbeitsteilige Entwicklung[1] durch Aufkommen des reinen Sortiments und des Kommissionsgeschäftes noch weiter. Allmählich hat sich dann das heute bestehende Mißverhältnis zwischen dem ungeheueren Angebot der Autoren auf der einen Seite und einer nur beschränkten Nachfrage der Verleger auf der andern Seite herausgebildet. Ansätze zu Autorenorganisationen sind bereits recht viele vorhanden, aber meist mit reinem Vereinscharakter. Einen Einfluß auf die Honorarhöhe haben dieselben kaum gehabt; lediglich standen sie ihren Mitgliedern in Rechtsstreitigkeiten bei. Die bisherigen Mängel der Schriftstellerorganisationen waren, daß es deren zu viele gibt, was ein einheitliches Vorgehen hintanhält und daß statt des Gewerkschaftscharakters der Vereinscharakter vorherrschte. Eine Besserung (im Sinne der Schriftsteller gesprochen) wird nur schwerlich zu erreichen sein, weil es sich bei den Autoren um eine zu differenzierte Masse handelt, deren Einzelindividualitäten sich kaum einer Gewerkschaft einfügen wollen. Es scheint mir also der Weg, welcher eingeschlagen werden müßte, kaum Aussicht auf Erfolg zu haben. W. Fred[2] kennzeichnet denselben durch die Forderungen:

1. Organisation mit gewerkschaftlichem Charakter,
2. Angliederung einer Geschäftsstelle, die auch die Arbeit der Rechtsschutzkommission besorgen soll,
3. Anstellung eines besoldeten Geschäftsleiters und eines besoldeten Syndikus, die beide zurzeit weder Journalisten noch Schriftsteller sein dürfen,

[1] Zur genaueren Orientierung vgl. Schürmann: Organisation und Rechtsgewohnheiten.

[2] W. Fred: Literatur als Ware (herausgegeben im Auftrag des Schutzverbandes deutscher Schriftsteller).

4. Ausschaltung alles Vereinscharakters und alles Gefühlsmäßigen in der Behandlung der Schutzverbandsangelegenheiten, die rein nach wirtschaftlichen und unseren Rechtsverhältnissen entsprechenden Grundsätzen ohne Ansehen der Opportunität durchgeführt werden müssen,
5. Eingliederung in den Reichsverband der deutschen Presse.

Seitdem die Gesetzgebung durch den Schutz des sogenannten geistigen Eigentums den Monopolcharakter anerkannt hat, den jeder Autor seinem Geisteserzeugnis durch seine Individualität aufprägt, besteht heute praktisch für die meisten Bücher keine preisbeeinflussende Gefahr des unberechtigten Abdruckes mehr, zumal die beiden Hauptländer, welche die Berner Übereinkunft bisher nicht unterzeichneten, Österreich und die Vereinigten Staaten, hinsichtlich des Urheberrechtes mit fast allen Kulturstaaten Sonderverträge abgeschlossen haben.

Weiter soll hier noch dem Rabatt des Detaillisten, nämlich des Sortimenters, ein Wort gewidmet werden; dabei muß die Organisation des deutschen Buchhandels gestreift und die Frage gestellt werden, ob sie die Bücher künstlich verteuert hat. Indessen wäre auch mit Bejahung dieser Frage das Endurteil über diese Organisation keineswegs gesprochen, da vom wirtschaftlichen Standpunkte aus weiter zu fragen wäre, ob durch die Organisation die schnellste und beste Bücherbeschaffung allseitig gewährleistet wird, ob ferner der Buchhändler dem Autor und dem Druckereigewerbe gegenüber eine risikoentlastende Funktion ausübt, ob endlich der Buchhandel in seiner heutigen Form den geistigen Produktionsprozeß fördert oder nicht.

Der strittigste Punkt der deutschen Buchhandelsorganisation ist heute die sogenannte Ladenpreisfrage. Die buchhändlerischen Vereinigungen haben sich nämlich gegenüber Auswüchsen und Mißbräuchen der Gewerbefreiheit genötigt gesehen, immer energischere Maßnahmen zum Schutze des Ladenpreises zu ergreifen. Deshalb hat der zu anderen Zwecken 1825 gegründete Buchhändler-Börsenverein in den letzten zehn Jahren Verlag und Sortiment zu einer Art Kartell zusammengeschlossen, das nach einer monopolistischen Beherrschung des Marktes strebt. Teils durch dessen Sorge, daß einheitliche Ladenpreise eingehalten werden, wird der Sortimenterstand geschützt und lebensfähig erhalten. Allerdings ist dieser Erfolg nur durch eine Beeinträchtigung der freien Konkurrenz zu erreichen gewesen; denn es besteht jetzt nur noch beschränkt die Möglichkeit, daß sich eine Anzahl Bücherkäufer zu gemeinsamen billigeren Bezug zusammenschließt. Die vom Börsenverein aufgestellte Buchhändler-Verkaufsordnung gestattet den Verlegern nämlich nur in Ausnahmefällen und nach vor-

hergehender Anzeige im Börsenblatt ihre Werke an Behörden und Vereine ohne Vermittlung des Sortimenters und zu billigerem Preis zu liefern. Mag diese Einengung der freien Konkurrenz im Einzelfalle auch unangenehm empfunden werden, unter dem Gesichtspunkte des wohlverstandenen allgemeinen Interesses ist sie zu begrüßen. Denn die Erhaltung eines lebensfähigen Sortimentsbuchhandels liegt ebenso im Interesse der Bücherproduzenten, soweit sie auf sicheren und schnellen Absatz, sowie auf Arbeitsersparung bedacht sind, als auch der Konsumenten, welchen dadurch die bequemste Bücherbeschaffung gewährleistet wird. Es ist daher wohl zu verstehen, daß der Börsenverein zurzeit einen Kampf gegen die sogenannten Vereins-Buchhandlungen führt, die zu dem Zweck gegründet sind, ihren Mitgliedern ermäßigte Preise auf Bücher zu gewähren und so dem regulären Buchhandel Kunden und Verdienstmöglichkeiten zu entziehen.

Auch die Spesen des Sortimenters sind gestiegen; erinnert sei nur an die erweiterten Ansprüche des Publikums bezüglich der Ladeneinrichtung, der Bedienung, der schnelleren Besorgung usw. Bedenklich ist es, daß in höherem Maße als die Sortimenterspesen die Zahl (siehe nächste Tabelle) der Buchhandlungen, besonders der sogenannten Auchbuchhandlungen gewachsen ist, so daß man von einer Überfüllung des Berufs zu sprechen berechtigt ist. Die unerwünschte Folge dieser Erscheinung ist ein weitverbreitetes Streben, den kaufmännischen Grundsatz „großer Umsatz, kleiner Nutzen" weniger zu verwirklichen, als umzukehren. Begünstigt wird dieses, das Publikum und die gesunden Geschäfte gleichermaßen schädigende Treiben durch den Umstand, daß die Aufmachung eines Sortimentes kein großes Kapital erfordert, und daß viele Verleger infolge der herrschenden Bücherüberproduktion sich allzu leicht bereit finden, jedem neuen Sortimenter durch langfristige Abrechnungsweisen entgegenzukommen, wenn er sich nur gerade für ihre Verlagsartikel besonders zu interessieren verspricht. Auch bei den Leipziger Kommissionären und Grosso-Sortimenten, die einen scharfen Konkurrenzkampf gegeneinander führen, findet die neu aufzunehmende „Buchhandlung" nur zu leicht Geschäftsverbindung und Kreditgewährung. Die hier gekennzeichnete Überfüllung und Überproduktion und Borgwirtschaft ist zurzeit der Krebsschaden des deutschen Buchhandels, der nur zu oft verteuernde Einflüsse hat. Wenn nun noch der bisher meist übliche Rabatt von teils 25 % teils 33 1/3 %, den die Verleger den Sortimentern gewährten, wie die letzteren es anstreben, allgemein erhöht würde, so würden damit weitere verteuernde Tendenzen ausgelöst. Die Zahl der mit dem Buchhandel in Verbindung stehenden Firmen ist eine zu große.

Das Schulz'sche Adreßbuch des deutschen Buchhandels zählt 1911: 12 549 Firmen auf, davon beschäftigten sich:

nur mit dem	Verlagsbuchhandel	3279
„ „ „	Verlagskunsthandel	383
„ „ „	Verlagsmusikalienhandel	504
„ „ „	Sortimentskunsthandel (als Hauptgeschäft) . .	156
„ „ „	Sortimentsmusikalienhandel (als Hauptgeschäft)	631
„ „ „	Antiquariatshandel	245
mit dem Sortimentsbuch-, Antiquariats-, Kolportage-, Kunst-, Musikalien-, Landkarten-, Papier- und Schreibmaterialienhandel		7351.

Besonders die letztere Kategorie als die Hauptdetaillisten haben in den letzten Jahren zugenommen, nämlich also:

Jahrgang:	1870	1881	1891	1901	1906	1910	1911
buchhändl. Firmen:	2354	3543	4650	5520	6600	7408	7351.

Diese „offiziellen" Zahlen sind mit Vorsicht aufzunehmen, nur ein Fünftel von den über 12 000 Firmen kommen als Buchhandlungen ernstlich in Betracht. Es ist eigentlich ein Mißbrauch, daß das offizielle Adreßbuch Tausende von Kolporteuren, Buchbindern und Papierhändlern als Buchhandlung aufführt. Derartigen Neuaufnahmen und Neugründungen schaden dem regulären Buchhandel, dagegen sind Neugründungen von wirklichen Buchhandlungen vom Verlegerstandpunkt durchaus zu wünschen.

In Österreich greift der Staat regulierend ein; in Deutschland wäre es dagegen eine der wichtigsten im Kartellcharakter des Buchhändler-Börsenvereins liegenden Aufgaben, 1. Neugründungen, besser gesagt Neuaufnahmen von Sortimentsbuchhandlungen zu erschweren und 2. die Zahl der oben schon erwähnten sogenannten Auchbuchhändler (: es sind namentlich Schreib-, Papierwaren- und Devotionalienhandlungen, Küster, Lehrer und Wirte :) herabzudrücken. Gerade diese Kategorie, die mit einem Leipziger Großsortiment in Verbindung zu stehen pflegt, das auch Kommissionär ist und dann die Aufnahme solcher „Firmen" in das Buchhändler-Adreßbuch beantragt, schädigt nicht nur den Buchhandel, sondern mehr noch fast die Bücherkäufer, die die höheren Detaillistenrabatte zu bezahlen haben. Zum Teil ist man bereits an diese Aufgaben herangegangen; dies zeigt deutlich die Abnahme der Zahl der Sortimentsbuchhandlungen (siehe vorige Tabelle) um 56 im letzten Jahre. — Im Kommissionsbuchhandel geschieht bereits etwas ähnliches. Bei den Hauptfirmen bildet sich zur Herabminderung

ihrer Spesen (Generalunkosten) ein Zentralisationsprozeß nach Leipzig hin und ein Konzentrationsprozeß der Betriebe selbst[1].

Ein anderer preisverteuernder Umstand bildet oft die Ausgestaltung der Kreditverhältnisse. Das noch die Regel bildende Abrechnen zur Ostermesse, die ihre Erklärung im Konditionsgeschäft findet, ist für die heutigen Verhältnisse ein recht langes Ziel. Die Folge davon ist, daß der Verlag bei Barbezug außerordentliche Vergünstigungen einräumt, besonders wenn es sich um neuerscheinende Werke handelt. Diese Vergünstigungen will sich natürlich der Sortimenter zunutze machen; hat er die dazu nötigen Mittel nicht selbst zur Hand, so muß sein Kommissionär den Betrag vorlegen, der nur zu oft zum Schaden beider in den Büchern hängen bleibt. Will dann der Sortimenter, nachdem sein Schuldkonto beim Kommissionär von Fall zu Fall höher geworden ist, an andern Stellen sparen, so geschieht es nach den Erfahrungen der Praxis meist am Lohnkonto, was zur Folge hat, daß ungenügend vorgebildete Arbeitskräfte in den Gehilfenstand einströmen und dessen Standesinteressen herabdrücken. In Verkennung der wahren Gründe ihrer unbefriedigenden Lage streben nun die Sortimenter, wie schon angedeutet, eine Erhöhung des Rabattes an, weil ihre Zinsenlast zuviel des Rabattes verschlingt. Tatsächlich ist dieser im Lauf der letzten 20 Jahre etwas gestiegen und beträgt heute durchschnittlich 25 bis 33 1/3 %; er steigt bei belletristischen und sinkt bei wissenschaftlichen Werken. Der Rabatt ist selbstverständlich nicht Reinverdienst des Sortimenters; allein die daraus zu bestreitenden Leipziger Spesen absorbieren schon oft bis 15 %. Ein bekannter Berliner Sortimenter bezifferte die Unkosten seines Sortiments auf 15 % des Umsatzes. Die Rabattbestimmungen einer bestimmten Vereinigung von Verlegern, der über zwanzig der auf diesem Gebiete bedeutendsten Firmen angehören, gehen dahin, daß sie einen Rechnungsrabatt von 25 % und 13/12, d. h. das 13. als Freiexemplar gewähren. Der Barrabatt erhöht sich auf 30 % und 11/10; bei Textausgaben sollte der Barrabatt 33 1/3 % und 9/8 betragen. Diese kürzlich veröffentlichten Bestimmungen gelten mit entsprechenden Abweichungen auch bei den meisten andern deutschen Verlegern. Was den Vergleich der deutschen und ausländischen Vertriebskosten betrifft, so liegen verschiedene Berechnungen vor, aus denen hervorgeht, daß die deutschen Vertriebsspesen einschließlich des Sortimenterrabattes geringer sind, als die ausländischen Vertriebskosten einschließlich der Zeitungs- und anderen Reklame.

---

[1] Näheres darüber enthält die Schrift Dr. P. Jordans: Der Zentralisations- und Konzentrationsprozeß im Kommissionsbuchhandel (Jena 1911).

Will man den Wert dieser Tatsache ganz erfassen, so darf nicht übersehen werden, daß die deutsche Organisation mit ihrem Konditionssystem und ihrem Verkehr über Leipzig dem Kunden im letzten Landort die Bücher direkt im Original vor Augen führt, wogegen im Ausland von einer dem deutschen Buchhandel ähnlichen festen Organisation derartige Pionierarbeit nicht geleistet wird. In Deutschland hat sich wohl im Buchdruckgewerbe der Vertrieb drucktechnischer Erzeugnisse — Zeitungen und Massenprodukte für den Bedarf — industrialisiert; dagegen sind die Grundformen des Buchhandels seit bald 100 Jahren dieselben geblieben, „ohne die es nicht möglich wäre, die idealen Kräfte einzusetzen, die der Buchhandel braucht, um seine Mission zu erfüllen[1]". Der ausländische Verlagsbuchhändler ist darauf angewiesen, nur solche Bücher zu drucken, die er von vornherein „fest" absetzen zu können glaubt, weil er nicht mit der propagandistischen Tätigkeit des Sortimenters rechnen kann.

Typisch ist für Frankreich der 3,50 Fr.-Band. Dieser Einheitspreis vieler französischer Bücher ist auf den internationalen Markt zugeschnitten; denn bekanntlich kreiert Frankreich das Modebuch für den Weltmarkt. Für den großen Export, besonders von Romanen, ist dieser französische Einheitspreis ein handelstechnisches Bedürfnis. Sein eigener Buchhandel konzentriert sich auf Paris, von welchem Zentrum aus die ganze Provinz versorgt wird. Doch durch die vielen billigen Kollektionen, die in Frankreich wie bei uns im Handel sind, bereitet sich darin ein Wandel vor.

Typisch für England ist das billige „Magazine", welches der englische Kaufmann, Arbeiter, Beamte — schon gegen 5 Uhr nachmittags dienstfrei aus der City hinausfahrend — liest. Durch sie wird die englische Bücherproduktion teilweise eingeschränkt, namentlich die belletristische Literatur, weil der Bedarf hierin bereits durch die Magazine zu einem großen Teil gedeckt wird. Solche Eigenarten der verschiedenen Länder drücken dem nationalen Buchhandel ihr besonderes Gepräge auf, was meist nicht genug gewürdigt ist, wenn generelle Vergleiche zwischen den Preisen, dem Druck und der Ausstattung der Bücher verschiedener Länder gezogen werden.

Der Betrachtung der preisbeeinflussenden Momente der deutschen Buchhandelsorganisation könnte eine Betrachtung der konkreten Bücherpreise angefügt werden. Es hat auch nicht an Versuchen gefehlt, die Bücherpreise pro Bogen zu berechnen und beispielsweise zu ermitteln, welche Durchschnittspreise pro Druckbogen für philosophische, juristische, medizinische

---

[1] Entnommen der Festschrift „Das XXV. Jahr" (Berlin 1911). S. Fischer: Der Verleger und der Büchermarkt.

Bücher in verschiedenen Jahren und Ländern gezahlt worden sind. Der Wert solch schematisierender Statistiken ist aber mehr als fragwürdig, wie dies z. B. eine Tabelle zeigt, welche Dr. G. Loser in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 1904 aufstellt. Er hat die Bogenzahl und die Preise der Bücher verschiedener Disziplinen nebeneinander gestellt und daraufhin den Durchschnittspreis pro Druckbogen berechnet für die Jahre:

	1850	1860	1870	1880	1890	1900
bei Philosophie auf . .	20,3	23,5	21,8	25,5	27,6	28,2
„ Theologie	14,8	15,7	15,7	18,3	16,0	18,5
„ Rechts- u. Staatsw.	18,3	21,3	20,5	23,6	25,1	22,3
„ Geschichte	18,3	20,5	21,1	28,6	25,9	26,7
überhaupt	17,3	19,2	18,9	22,7	23,2	23,3

Noch weiter auf diesem zweifelhaften Wege ist der Leipziger Professor K. Bücher gegangen, der sich die Mühe genommen hat, den Bogenpreis einzelner Werke derselben Disziplin verschiedener Länder untereinander zu vergleichen: So berechnet er bei den nationalökonomischen Lehrbüchern den Preis für 10 000 Silben bei den Büchern von Schmoller auf 19 Pf., von Conrad auf 21 Pf., von Philippovich auf 20 Pf., von Kleinwächter auf 22 Pf., von Marshall auf 14 Pf. und von Gide auf 12 Pf. Wenn dann aus solchen Statistiken kühne Schlüsse auf die Bücherpreise in England und Deutschland von angeblich allgemeiner Bedeutung gezogen werden, so bleiben bei dieser schematischen Behandlung die wichtigsten Gesichtspunkte außer Betracht, z. B. der Umstand, daß das englische Buch oft allein wegen der größeren Ausdehnung des englischen Sprachgebietes eine höhere Auflage findet, wodurch sich die Kosten des Einzelexemplars verringern. Ferner die Tatsache, daß Marshall in England „das" Lehrbuch der Nationalökonomie ist, dessen Auflage deshalb viel höher sein kann, als die der vielen in Deutschland existierenden nationalökonomischen Lehr- und Handbücher. Der nicht selten auftretenden Behauptung, die Bücherpreise seien bei uns im allgemeinen zu hoch, muß entschieden widersprochen werden; sicher sind die Bücherpreise bei uns nicht gestiegen, sondern gesunken. Wie schon hervorgehoben, ist das entscheidende Moment für den Buchpreis die Höhe der Auflage; nur die großen Auflagen erklären deshalb z. B. unsere enorm billigen Ausgaben der Werke Schillers und Goethes. Anderseits kommen bei der heutigen Bücherüberproduktion so viel Autoren zu Wort, daß keine Aussicht besteht, deren Werke alle in größerer Auflage und deshalb zu ähnlich billigen Preisen abzusetzen. Auch wegen der zunehmenden Spezialisierung der Wissenschaften kann die Mehrzahl der einschlägigen

Veröffentlichungen nur in kleiner Auflage gedruckt werden. Um beispielsweise zu der nationalökonomischen Literatur zurückzukommen, so ist es klar, daß sich die vielen Detailuntersuchungen und die jährlich zunehmenden seminaristischen Reihenpublikationen gegenseitig ihre Verbreitungsmöglichkeit verengen, so daß sie kaum die Selbstkosten einbringen; nicht nur, daß sich diese Spezialliteratur ohnehin schon an einen eng begrenzten Interessentenkreis wendet, trägt die Menge des Angebotes noch weiter zur Verteuerung derartiger Publikationen bei. Die populäre mehr bürgerkundliche Literatur dagegen kann in Massen gedruckt werden, wobei auch die technischen Hilfsmittel besser ausgenutzt werden können; sie ist bei uns mindestens ebenso billig wie im Ausland. Einstweilen freilich bleibt die Konsumfähigkeit noch hinter den technischen Produktionsmöglichkeiten weit zurück, obwohl in den letzten Jahrzehnten der Abnehmerkreis für billige Bücher (z. B. für die populär-wissenschaftliche Literatur und Romane besonders in sogenannten Kollektionen)[1] erheblich gewachsen ist. Aus dem Umstande, daß die Konsumfähigkeit für Bücher größer wird und die technischen Produktionsmöglichkeiten für Massenauflagen noch nicht ausgenutzt sind, schließe ich auf eine sinkende Tendenz der Bücherpreise. Hierbei wird der Aufschlag des Buchhandels nach dem Satze „großer Umsatz, kleiner Gewinn" ein niedrigerer werden müssen.

[1] Sammlung Engelhorn, Fischer, Ullstein, Göschen, Quelle & Mayer, Teubner usw.

Schluß. Ergebnisse dieser Untersuchung.

Sollen die wichtigsten Ergebnisse dieser Studien kurz zusammengefaßt werden, so können die folgenden Leitsätze aufgestellt werden:

1. Es ist zweifellos eine erhebliche Erhöhung der Herstellungskosten des Druckerzeugnisses in den letzten beiden Jahrzehnten eingetreten. Diese ist zum größeren Teile auf das Anwachsen der Arbeitslöhne zurückzuführen, das seinerseits mit der allgemeinen Verteuerung der Lebenshaltung zusammenhängt. Bei einzelnen Faktoren der Herstellungskosten fehlt es auch nicht an verbilligenden Momenten; doch ist ihre Bedeutung so gering, daß sie bloß dahin gewirkt haben, daß die Verteuerung des Produktes nicht eine noch größere geworden ist. Insbesondere hat weder die Verbesserung der Technik, speziell die Setzmaschine, noch die Vergrößerung des Absatzmarktes die durch die Lohnerhöhung bewirkte Verteuerung auszugleichen vermocht.

2. Trotz der Erhöhung der Herstellungskosten des Druckerzeugnisses kann man keineswegs von einer gleichmäßigen Erhöhung der Bücherladenpreise reden. Vielmehr sind gewisse Kategorien von Büchern, z. B. Klassikerausgaben [1], in demselben Zeitraum sogar billiger geworden. Die Erklärung dieser Erscheinung muß also notwendig auf den Gebieten der Absatzkosten oder des Aufschlages gesucht werden. Da aber auch die Absatzkosten nicht absolut gesunken sind, bleibt nur übrig, eine Verringerung des Aufschlages anzunehmen. Und diese Annahme ist in der Tat zutreffend. Je größer die Nachfrage und daher der Warenumsatz ist, um so mehr darf der Aufschlag auf das einzelne Warenstück sinken, ohne daß der Unternehmergewinn gefährdet wird. Dieser allgemeine Grundsatz gilt erst recht für den Buchhandel. Mit der Höhe der Auflage, d. h. natürlich der absetzbaren Auflage eines Buches wächst die Zahl der Einzelstücke, auf die sich die in ihrem Umfange gleichbleibenden Selbstkosten (z. B. Satzkosten, allgemeine Unkosten u. a.) verteilen. Nach einem festen Verhältnisse kann daher mit dem Steigen der Auflagenhöhe der Preis des Einzel-

[1] Verlagsbuchhandlungen Reclam, Meyer, Hesse, Cotta u. a.

exemplars heruntergehen. Im Buchhandel gilt also in hervorragendem Maße das Gesetz der Auflagenhöhe oder das sogenannte Gesetz der letzten Elle. Die Auflagenhöhe ihrerseits ist von der Frage der Herstellungskosten fast unabhängig, vielmehr hauptsächlich vom Grade der Schätzung des Buches durch das kaufende Publikum und von der Größe des Käuferkreises abhängig. Unverkennbar ist eine Spezialisierung innerhalb der Wissenschaften und eine relative Bücherüberproduktion, da zu viele Autoren zu Wort kommen. Aus der Masse der konkurrierenden Bücher erklärt sich, daß von den einzelnen nur kleinere Auflagen zu höheren Preisen abgesetzt werden können. Anderseits drängt die Technik auf hohe Auflagen, da sie nur dann verbilligend wirken kann. Mit diesen Tatsachen hat der moderne Verlag, wenn er Erfolg haben will, besonders zu rechnen.

3. Dem deutschen Druckereigewerbe und dem deutschen Buchhandel eigentümlich ist der Umstand, daß die Preisgestaltung stark beeinflußt wird durch den hohen Grad der Ausbildung, den hier das Koalitionsprinzip genommen hat. Je geringer die Zahl der außerhalb der Organisation Stehenden geworden ist, um so leichter lassen sich die Preise auf einer bestimmten Höhe halten. Im Druckereigewerbe sind auf der einen Seite mehr als 90 % aller Gehilfen im Verband deutscher Buchdrucker organisiert und auf der andern Seite etwas weniger als 90 % der Unternehmer im deutschen Buchdruckerverein. Der erstere Verband, der eine fast monopolistische Macht der Arbeitnehmerinteressen darstellt, hat mit dem letzteren Verein, einem sehr ausgebildeten Konditionenkartell, die Buchdruckertarifgemeinschaft vereinbart zum Schutz der gegenseitigen gewerblichen Interessen. Hierbei begeben sich beide im gegenseitigen Interesse einerseits gewisser Rechte und Pflichten, anderseits aber auch einiger Lasten, welche sie an Dritte, nämlich die Konsumenten, abwälzen: z. B. in Form direkter Lohnerhöhung oder durch Schaffung von Arbeitsgelegenheiten (§ 76 ff. des Lohntarifs) und Sicherungen von Arbeitsgelegenheiten (§ 46 ff.). Der Buchhandel seinerseits ist organisiert im Buchhändler-Börsenverein, der ebenfalls ein Konditionenkartell darstellt, welches durch seine Verkaufs- und Verkehrsordnung die freie Konkurrenz seiner Mitglieder einschränkt (z. B. Nichtbuchhändlern gegenüber) und, weil die wenigen Außenseiter ohne große Bedeutung sind, immer mehr den Markt monopolistisch ordnet (z. B. den Vereinsbuchhandlungen gegenüber). Am wenigsten hat die Koalitionsidee bisher in den Kreis der Autoren Eingang gefunden, der ihr auch aus inneren Gründen wohl in absehbarer Zeit verschlossen sein wird.

4. Bilden die Produktionskosten auch im Buchdruckgewerbe eine Untergrenze, so stellen die Wertschätzungen der Käufer die Obergrenze für

die Preishöhe dar, so daß sich zwischen diesem Minimum und Maximum die wirklichen Preise bewegen werden. Auch die Bücherladenpreise regeln sich in der Weise, daß die Verleger als Käufer des Papiers, Satzes usw. den Preis, den sie feststellen, abhängig machen von den Wertschätzungen der Bücherkäufer, wie sie ihnen in bekannten anderen Druckwerken oder aus früheren Erfahrungen entgegentreten, und danach die Höhe der aufwendbaren Kosten bestimmen. Hierbei ist die Auflage wesentlich, welche ihrerseits auch wieder abhängt von der Schätzung, die das Buch beim kaufenden Publikum findet. Da ist nun eine für das jetzige Geistesleben und den modernen Wissenschaftsbetrieb typische Tatsache zu berücksichtigen: Die Spezialisierung der geistig gleichartigen Interessenten schreitet fort und die Gruppen werden immer kleiner und zahlreicher. Die Bücher als Niederschläge bestimmter geistiger Arbeit und bestimmter geistiger Tendenz treffen einen immer mehr sich spezialisierenden geistigen Interessenkreis. An dieser Tatsache setzt die Kalkulation des Verlegers ein. Er schätzt diesen Interessenkreis ein und setzt daraufhin die Auflage fest. Schätzt er denselben groß, so verteilen sich (bei konstanten Satzkosten) diese und die übrigen Selbstkosten auf viele Exemplare; schätzt er den Interessenkreis klein, so verteilen sich (bei konstanten Satzkosten) diese und die übrigen Selbstkosten auf wenige Exemplare, letztere dann mit um so härterer Wucht belastend.

Endlich bedarf es noch eines Hinweises darauf, daß es sich bei vielen Bücherpreisen um Monopolpreise handelt, insofern der Verleger die urheberrechtlich geschützte Macht des ausschließlichen Vertriebs eines literarischen Erzeugnisses hat. Im Streben nach möglichster Ausnutzung seiner günstigen Stellung wird in solchem Falle der Verleger die Preise nicht zu hoch steigern dürfen, da hierdurch sein Käuferpreis eingeschränkt und die Gesamteinnahme herabgedrückt wird, wogegen bei maßvollen Preisen auch die an sich weniger kaufkräftigen Konsumenten herangezogen werden.